



MARKTREPORT SPNV

2015/16

EIN LAGEBERICHT ZUM SCHIENEN-
PERSONENNAHVERKEHR IN DEUTSCHLAND

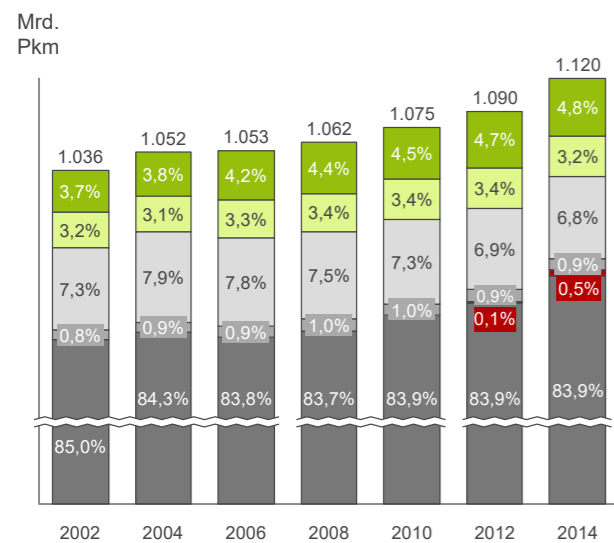
INHALT

1.0	SPNV in Zahlen	04
2.0	Wichtige Entwicklungen des Verkehrsmarktes im Überblick	07
3.0	SPNV-Markt und intramodaler Wettbewerb	10
3.1	Intramodale Wettbewerbssituation	10
3.2	Trends in der Marktentwicklung	25
3.2.1	Personal	26
3.2.2	Fahrzeuge	28
3.2.3	Vertrieb	34
3.2.4	Energiekosten	36
3.2.5	Infrastrukturnutzungsentgelte	38
3.2.5.1	Das neue Trassenpreissystem (TPS)	43
3.2.5.2	Stationsentgelte	47
4.0	SPNV-Finanzierung	49
4.1	Eisenbahnregulierungsgesetz (ERegG)	52
4.2	Regionalisierungsmittel	56
4.3	LuFV II	62
4.4	Fazit und Implikationen für den SPNV	70
5.0	Intermodale Wettbewerbssituation des SPNV	72
5.1	Allgemeine Wettbewerbssituation	72
5.2	Im Fokus: Fernbusmarkt und SPNV	76
5.2.1	Entwicklung der Angebotsstruktur im Fernbus	80
5.2.2	Kundengruppen und Verschiebungen zwischen den Verkehrsangeboten	82
5.3	Ausblick und Perspektiven	84
6.0	Digitalisierung als Kernbaustein der Mobilität 4.0	86
6.1	Planung und Durchführung der Fahrt	87
6.1.1	Informationsbereitstellung vor und während der Fahrt	88
6.1.2	Systemzugang über digitale Vertriebskanäle	90
6.1.3	Mobiles Internet im SPNV	92
6.2.	Implikationen für den SPNV	94
6.2.1	Ökonomische Auswirkungen	95
6.2.2	Chancen und Risiken	96

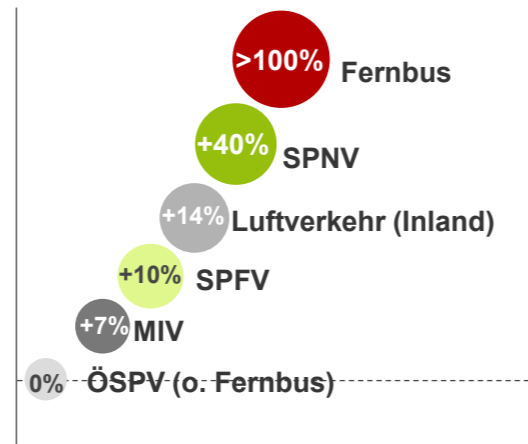
KAPITEL 1.0

SPNV IN ZAHLEN

Beförderungsleistung im Personenverkehr



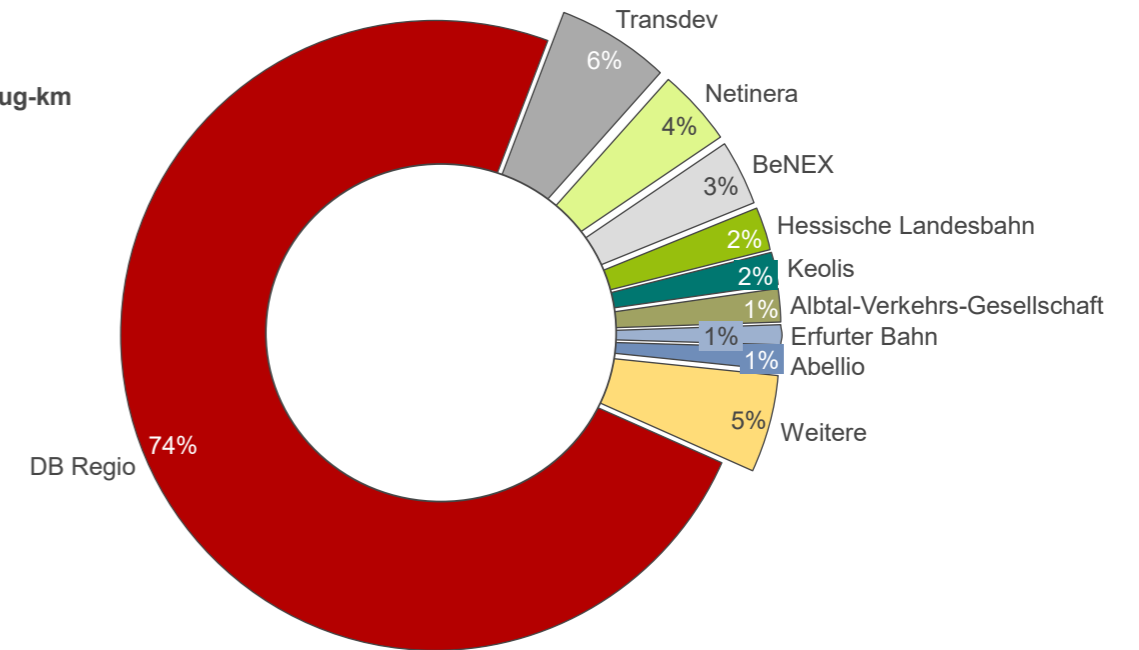
Anstieg der Beförderungsleistung 2002 bis 2014



ENTWICKLUNG DER BEFÖRDERUNGSLEISTUNG IM DEUTSCHEN PERSONENVERKEHR 2002 – 2014 IN MRD. PERSONENKILOMETERN

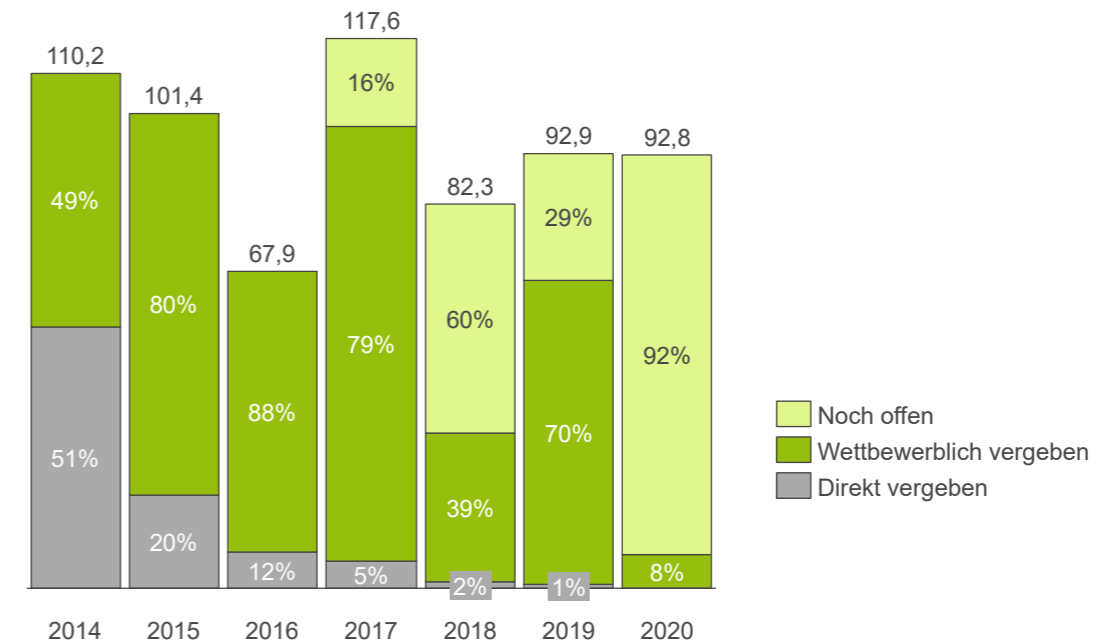
(Quellen: BMVI, Statistisches Bundesamt; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)

Gesamt:
659 Mio. Zug-km



ÜBERBLICK ÜBER DIE LEISTUNGSVERTEILUNG IM SPNV 2014 NACH EISENBAHNVERKEHRSUNTERNEHMEN*

(Quellen: Aufgabenträger, Marktrecherche BSL Transportation Consultants; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)

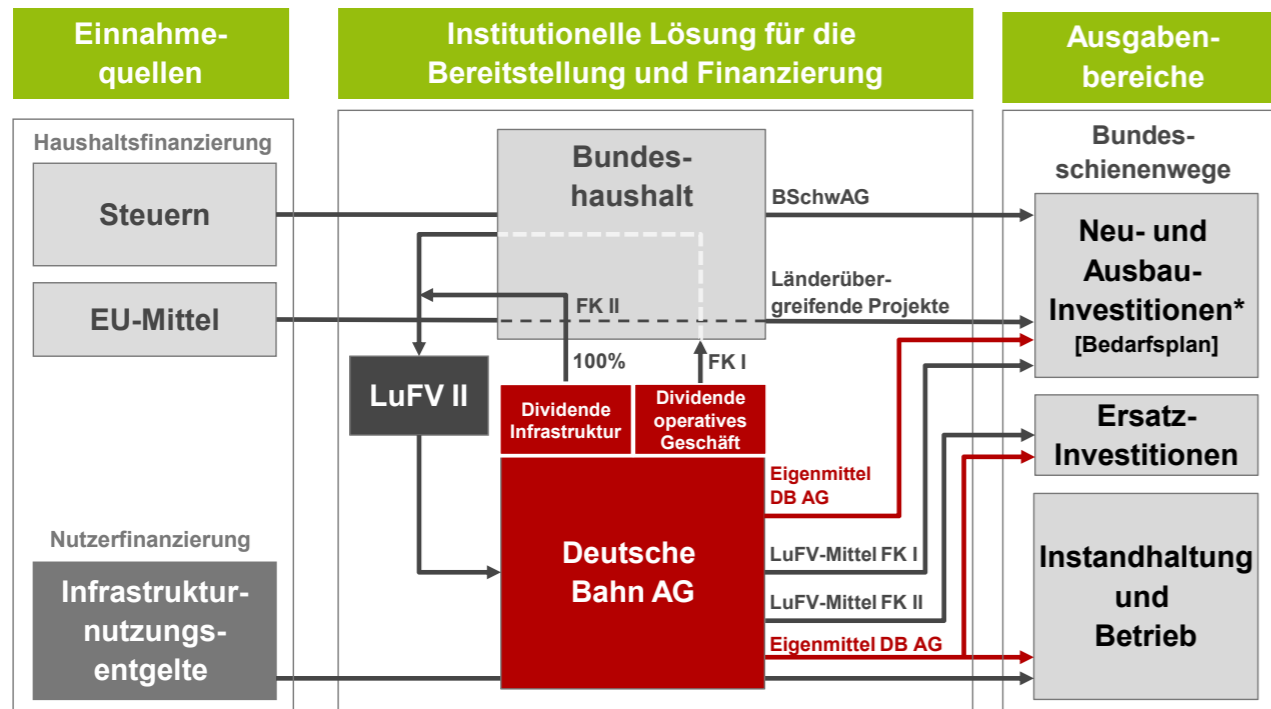


NEU VERGEBENE UND GEPLANTE SPNV-VERKEHRSLEISTUNGEN NACH JAHR DER BETRIEBSAUFNAHME 2014 – 2020, BASIS: MIO. ZUGKILOMETER (STAND: DEZEMBER 2015)**

(Quellen: Aufgabenträger, Marktrecherche BSL Transportation Consultants, Stand: Dezember 2015; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)

* Der im Vergleich zum Marktreport 2013 nun deutlich höhere Marktanteil der Transdev ist in der Berücksichtigung einer Verschiebung der Unternehmensanteile an der Nordwestbahn begründet (Anpassung der Eigentümerstruktur von 64% auf nun 100% Transdev).

** Darstellung nach Fahrplanjahren und Überwiegend-Prinzip (s. Infobox: Kalkulation und Darstellung der SPNV-Leistungsdaten („Vergabekalender“); Darstellung inkl. Übergangsverträgen, auch vrsl. direkt vergebene (insbes. in 2018 und 2020 relevant); Zuschlagserteilung der S-Bahn Nürnberg ebenso wie die des Stuttgarter Netzes und des Dieselnetzes Augsburg I unter Vorbehalt berücksichtigt. Für die S-Bahn München wurde vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion von einer Ausschreibung ab 2020 ausgegangen.

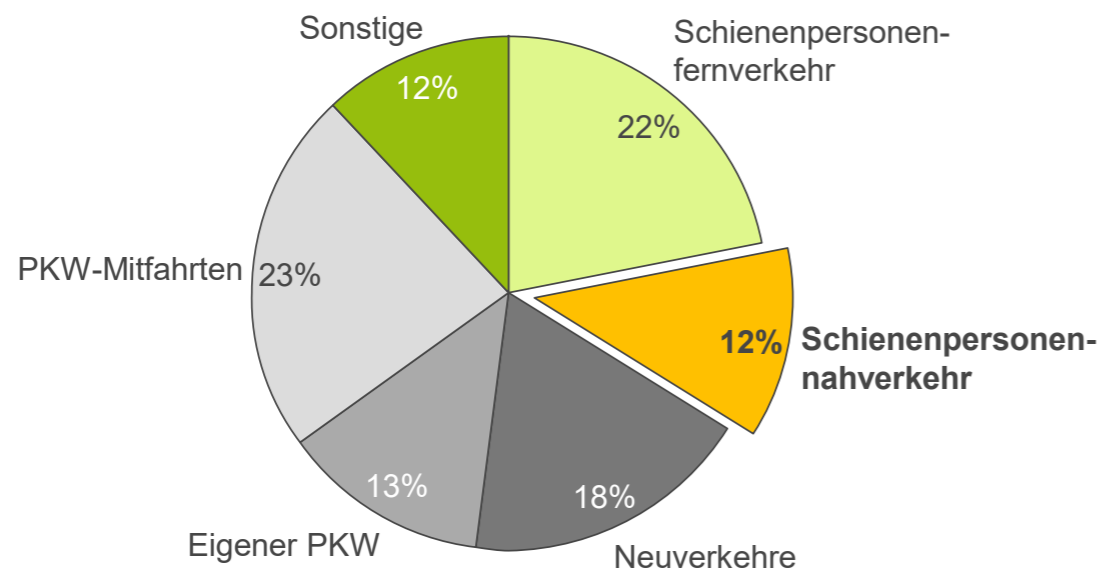


*zzgl. Bundesländerbeteiligung bei Neu- und Ausbau in geringem Umfang

WICHTIGE ENTWICKLUNGEN DES FAHRGASTMARKTTES IM ÜBERBLICK

FINANZIERUNGSKREISLÄUFE DER BUNDESSCHIENENWEGE

(Quelle: Marktrecherche BSL Transportation Consultants)



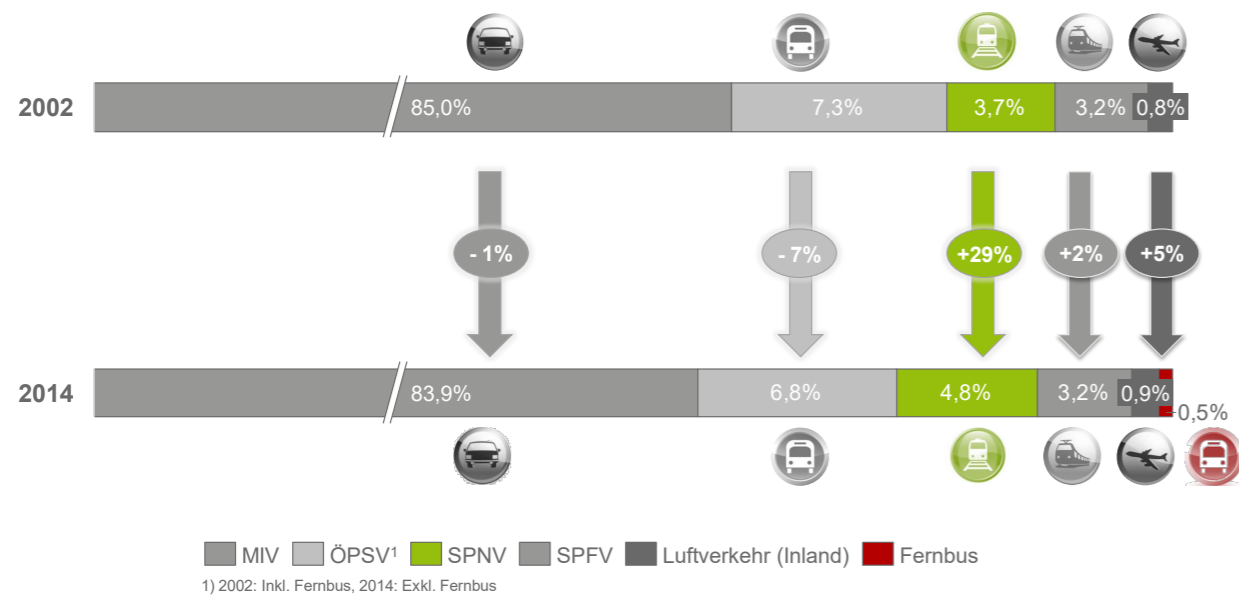
BISHER GENUTZTE VERKEHRSMITTEL DER FERNBUSKUNDEN

(Quellen: Bundesamt für Güterverkehr, iges, BSL Transportation Consultants)

Seitdem im Rahmen der Regionalisierung des Schienenpersonennahverkehrs vor gut 20 Jahren die Planung, Organisation und Finanzierung des SPNV vom Bund auf die Länder übergang, hat sich der SPNV-Markt überaus positiv entwickelt. So konnte nicht nur ein erheblicher Fahrgastzuwachs erreicht werden, sondern auch eine verbesserte Auslastung des Angebots und der Fahrzeuge.

Als wichtige Säule der Mobilität in Deutschland konnte der SPNV gegenüber 2002 seinen Anteil an den insgesamt gefahrenen Kilometern von 3,7% auf 4,8% im Jahr 2014 ausweiten. Dies entspricht einer Steigerung von fast 30%. Damit hält der positive Trend aus dem letzten Marktreport weiter an. Allein gegenüber 2012 erhöhte sich der Marktanteil des SPNV von damals 4,6% um 0,2 Prozentpunkte.

Auffällig ist in diesem Vergleich, dass der Fernbus trotz der erst kürzlich erfolgten Liberalisierung bereits eine deutliche Steigerung seines Anteils an der Gesamtverkehrsleistung erzielen konnte – wenngleich auch dieser Zuwachs von sehr kleiner absoluten Basis erfolgte. Dennoch wurden 2014 bereits 0,5% der gesamten Verkehrsleistung in diesem Bereich erbracht; Tendenz stark steigend.



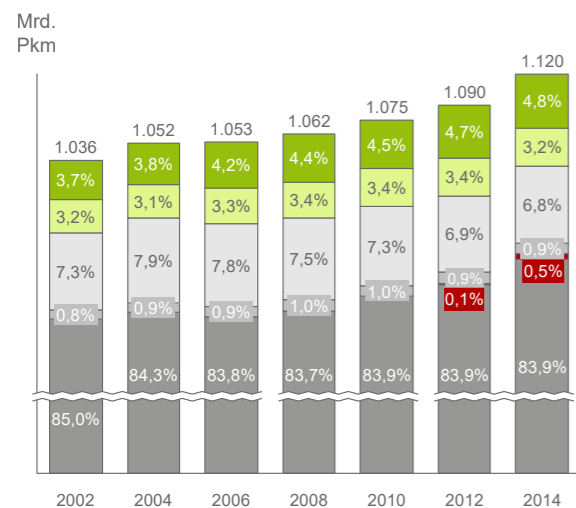
Anteile der Verkehrsträger an 100 gefahrenen Kilometern und prozentuale Veränderung 2002 vs. 2014 (Quellen: BMVI, Statistisches Bundesamt; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)

Die Beförderungsleistung – gemessen in Personenkilometern – im deutschen Personenverkehr zeigt auch in absoluten Zahlen ein vergleichbares Bild. Der MIV liegt weiterhin mit einem Anteil von ca. 84% unangefochten an der Spitze, während sich die verblei-

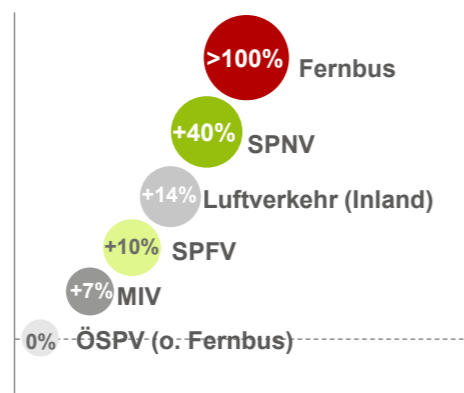
benden ca. 16% auf die öffentlich zugänglichen Personenverkehrssparten verteilen. Der Luftverkehr hält sich weitgehend konstant zwischen 0,9% und 1%. Die gleiche geringe Schwankungsbreite ist beim Fernverkehr zu verzeichnen. Somit erfolgten die Veränderungen der Anteile letztendlich

vorrangig zwischen ÖSPV und SPNV. Seit der Marktliberalisierung erzielt auch der Fernbusverkehr nennenswerte Anteile an der gesamten Beförderungsleistung – mit außergewöhnlichen Steigerungsraten.

Beförderungsleistung im Personenverkehr



Anstieg der Beförderungsleistung 2002 bis 2014

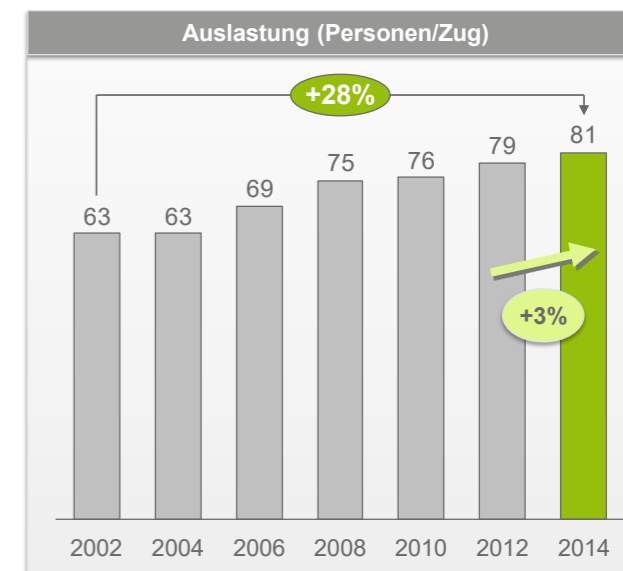
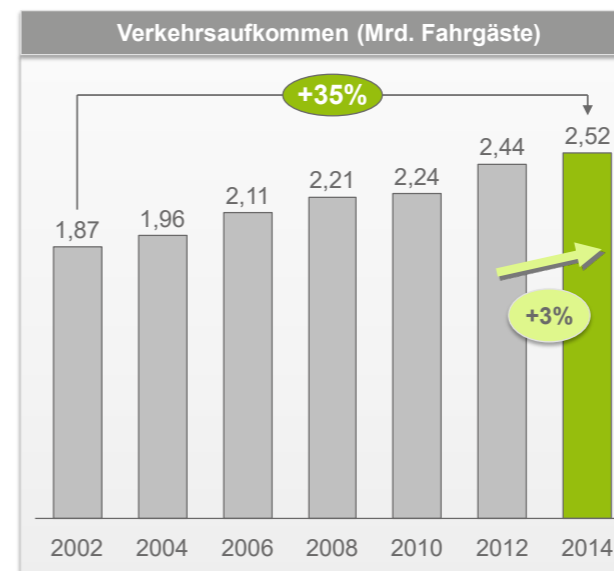


Entwicklung der Beförderungsleistung im deutschen Personenverkehr 2002 – 2014 in Mrd. Personenkilometern (Quellen: BMVI, Statistisches Bundesamt; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)

In einem wachsenden Markt konnte die Zahl der Fahrgäste, die den SPNV nutzen sowohl gegenüber 2002 (+35%) als auch im Vergleich zu 2012 (+3%) weiter erhöht werden.

Erfreulich ist, dass die Auslastung der Züge ebenfalls weiter gesteigert werden konnte. Im betrachteten Zeitraum stieg die Anzahl der Personen je Zug um mehr als ein Viertel. Mittlerweile

fahren durchschnittlich mehr als 80 Personen in einem Nahverkehrszug.



Entwicklung des Verkehrsaufkommens und der Auslastung im SPNV 2002 - 2014 (Quellen: BAG-SPNV, BMVI, Marktrecherche BSL Transportation Consultants, Statistisches Bundesamt)¹

Auch wenn der Trend in der Entwicklung des SPNV gesamthaft positiv ist, muss zwischen **ländlichem Raum und Ballungsgebieten** differenziert werden. In den Metropolregionen führt insbesondere das Bevölkerungswachstum zu erheblich steigender Fahrgastnachfrage mit weiterem

Wachstumspotenzial. Demgegenüber steht der SPNV in der Fläche und in dünner besiedelten und ländlich geprägten Gegenden stark unter Druck. Teilweise mussten dort bereits SPNV-Verkehre aufgrund einer schwachen Nachfrage in Zusammenhang mit knappen Finanzmitteln durch Busver-

kehr ersetzt werden oder es kommen andere flexible Bedienformen, wie z. B. Anruf-Sammel-Taxen (AST) zum Einsatz. Es ist sehr genau zu verfolgen, ob die neue Verteilung der Regionalisierungsmittel diesen Trend insbesondere in den östlichen Bundesländern beschleunigt.

¹Hinweis: Aufgrund aktualisierter Datenaufnahme veränderter Datenbezug ggü. Marktreport SPNV 2013.

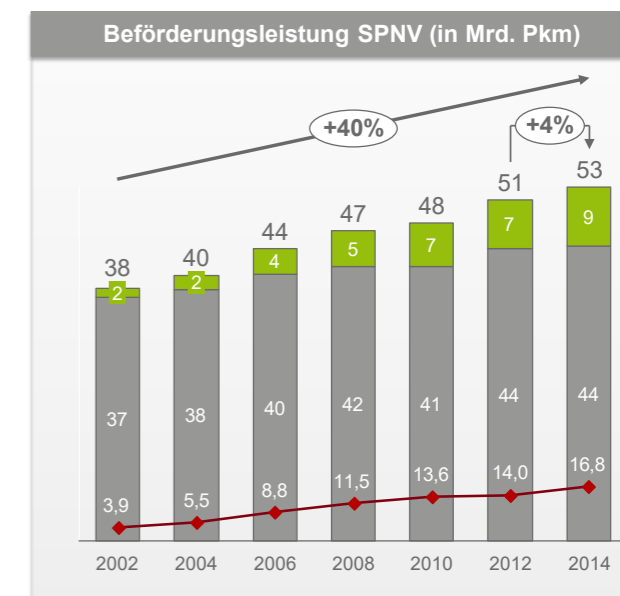
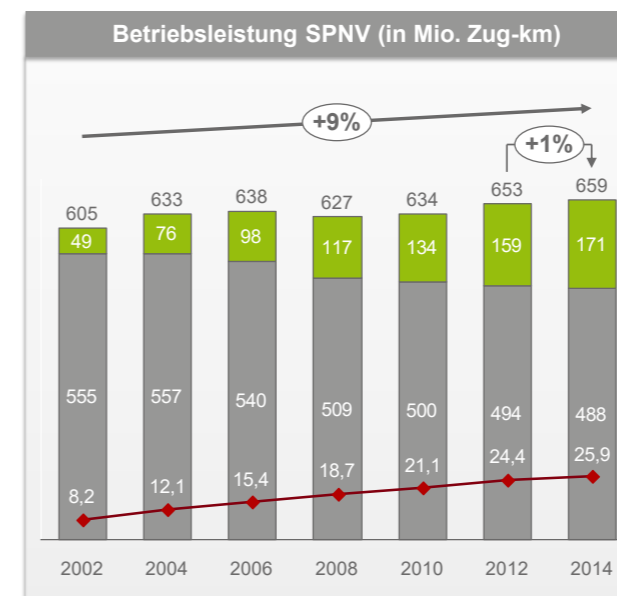
KAPITEL 3.0

SPNV-MARKT UND INTRAMODALER WETTBEWERB

KAPITEL 3.1

INTRAMODALE WETTBEWERBS-SITUATION

Die Aufgabenträger als Besteller beauftragen Eisenbahnverkehrsunternehmen mit der Leistungserbringung im SPNV nach den von ihnen vorgegebenen Rahmenbedingungen. Nachdem sich die in den Wettbewerb gebrachten Verkehrsleistungen sukzessive erhöht haben, erfolgt die Leistungsvergabe mittlerweile in der Regel nach einem vorgeschalteten wettbewerblichen Verfahren. Im Vergleich zu 2012 konnte das Gesamtvolumen der Betriebsleistung im SPNV weiter leicht auf rund 660 Mio. Zugkilometer gesteigert werden (+1%). Im gleichen Zeitraum nahm die Zahl der beförderten Personen - gemessen in Personenkilometern - sogar um 4% zu.

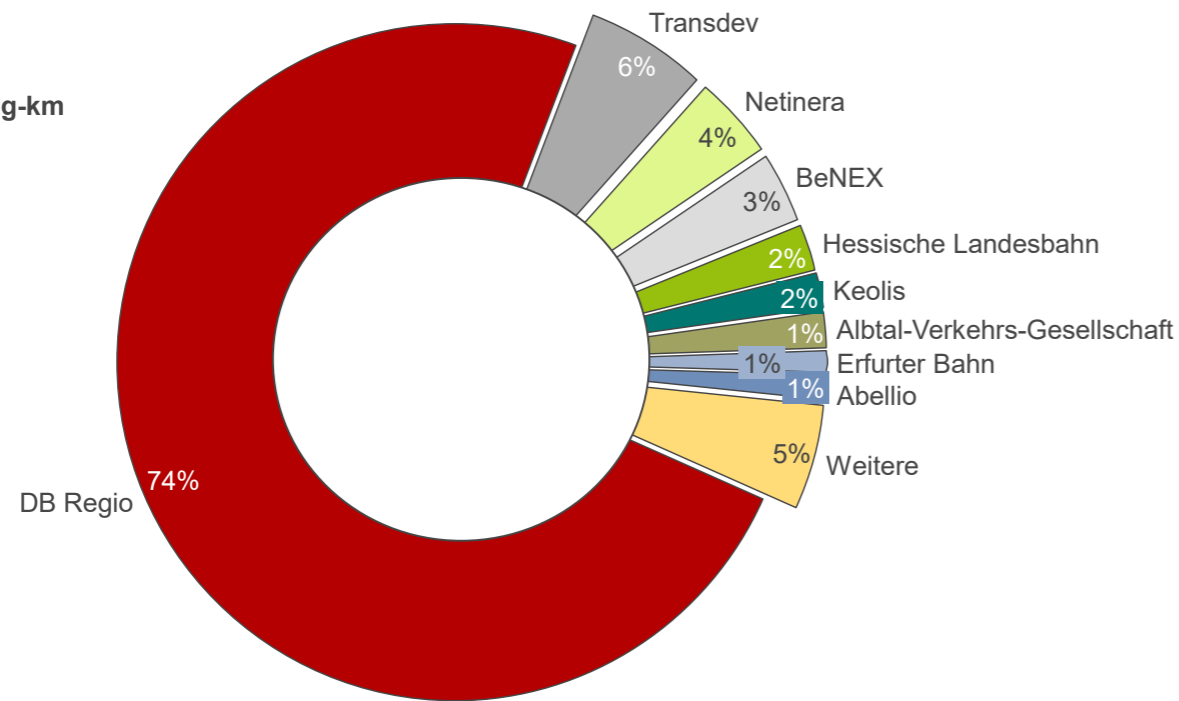


■ DB ■ Wettbewerber ● Marktanteil Wettbewerber in %

Entwicklung der Leistungen im SPNV 2002 – 2014
(Quellen: BAG-SPNV, BMVI, Deutsche Bahn AG, Marktrecherche BSL Transportation Consultants, Statistisches Bundesamt, Weitere Erläuterungen zur Berechnung der Betriebsleistung siehe Infobox „Kalkulation und Darstellung der SPNV-Leistungsdaten“; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)

Die Konkurrenten der DB Regio AG konnten dabei sowohl ihre Betriebsleistung als auch Beförderungsleistung weiter steigern. Im Jahr 2014 haben sie einen Marktanteil von rund 26% bezogen auf die gesamten im SPNV gefahrenen Zugkilometer erreicht. Auch bei den Personenkilometern konnte der Marktanteil deutlich auf 16,8% ausgebaut werden. Dennoch bleibt die Deutsche Bahn im Jahr 2014 sowohl bei der Betriebsleistung als auch bei der Beförderungsleistung weiterhin eindeutiger Marktführer im deutschen SPNV.

Gesamt:
659 Mio. Zug-km



Überblick über die Leistungsverteilung im SPNV 2014 nach Eisenbahnverkehrsunternehmen²
(Quellen: Aufgabenträger, Marktrecherche BSL Transportation Consultants; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)

Zu beachten ist, dass die Mehrzahl der aktuellen Vergaben, die Wettbewerber der DB für sich entscheiden konnten, erst mit dem Zeitpunkt der Betriebsaufnahme in den kommenden Jahren vollumfänglich in der Leistungsverteilung sichtbar wird. Die DB musste zuletzt verschiedene Verluste in wettbewerblichen Vergabeentscheidungen hinnehmen. So gab es allein 2013 sechs SPNV-Vergabeentscheidungen mit einem Betreiberwechsel nach 2014 zulasten von DB Regio, darunter das Dieselnetz Niedersachsen Südost Los II, das Ostsachsendnetz oder die Linien RE7/RB48 in NRW.

Da zurzeit noch in einzelnen Bundesländern Altverträge („Große Ver-

kehrsverträge“) mit DB Regio bestehen, welche in den nächsten Jahren sukzessive auslaufen, werden in bedeutendem Umfang weitere DB-Leistungen in den Wettbewerb gestellt.

Aktuell verändert sich die „Wettbewerberlandkarte“ sukzessive – insbesondere vor dem Hintergrund zunehmender Marktaktivitäten ausländischer Betreiber. Der Wettbewerbsmarkt hat sich nach Abflauen der 2008 eingetretenen Finanzkrise inzwischen wieder deutlich belebt. Gerade in jüngster Zeit konnten die Wettbewerbsbahnen bedeutende wettbewerbliche Vergaben in Deutschland für sich entscheiden, wie bspw. National Express (Lose 2 und 3 des Vorlaufbetriebs des

Rhein-Ruhr-Express (RRX) sowie die S-Bahn Nürnberg³), Abellio (RRX-Vorlaufbetrieb Los 1, Stuttgarter Netz Los 1 und beide Lose des Dieselnetzes Sachsen-Anhalt (DISA)) und Go Ahead (Stuttgarter Netz Lose 2 und 3⁴). Aufgrund dieser anhaltenden Aktivitäten der DB-Wettbewerber sowie weiterer potenzieller internationaler Interessenten im Markt dürfte sich die Struktur des SPNV-Marktes in Deutschland in den kommenden Jahren weiter verändern. Die wichtigsten aktuellen Entwicklungen der großen Wettbewerber werden im Folgenden skizziert:

TRANSDEV

Transdev (ehemals Veolia Verkehr) – nach wie vor stärkster Wettbewerber von DB Regio. Nachdem zunächst der Verkauf der Verkehrssparte in Deutschland geplant war, traf der französische Mutterkonzern 2014 die Entscheidung, sich doch nicht aus dem deutschen Schienenverkehrsmarkt zurück zu ziehen. Nach der dadurch bedingten, nun beendeten Phase der Zurückhaltung am Vergabemarkt im SPNV mit nur wenigen Beteiligungen an Wettbewerbsverfahren und einem Fokus auf der Wei-

terführung des Bestandsgeschäfts, geht Veolia Verkehr, seit 2015 in den Namen des Mutterkonzerns Transdev umfirmiert, in die Offensive. Das Unternehmen beteiligt sich wieder aktiv am Markt und will seinen Marktanteil ausbauen. Zuletzt konnte Transdev das Weser-Ems-Netz (4,9 Mio. Zug-km) verteidigen und den Regionalverkehr Leipzig-Chemnitz (1 Mio. Zug-km), das Elektronetz Mittelsachsen (5,8 Mio. Zugkm) sowie das Dieselnetz Augsburg I⁵ mit zunächst 2,7 Mio. Zugkm für sich entscheiden.

NETINERA

Netinera kann seine Stellung als drittgrößter Wettbewerber auf dem SPNV-Markt behaupten, auch wenn das ursprünglich formulierte Ziel, bis 2014 auf den zweiten Platz hinter der DB Regio vorzurücken, noch nicht erreicht wurde. So sind für die kommenden Jahre noch verstärkte Bieteraktivitäten von Netinera zu erwarten, da das Unternehmen weiter wachsen und seine Wettbewerbsposition auf dem deutschen SPNV-Markt festigen und ausbauen will. Mit der Betriebsaufnahme des Die-

selnetzes Südwest durch den vlexx kamen im Dezember 2014 für die Unternehmensgruppe über 6 Mio. Zugkilometer p.a. hinzu. Der Start wurde jedoch dadurch überschattet, dass ein Großteil des eingesetzten Personals bei der Betriebsübernahme über wenig Erfahrung verfügte (vgl. auch Abschnitt 3.2.1). Weitgehend reibungslos verlief dagegen die parallele Betriebsaufnahme des Loses 2 im Dieselnetz Niedersachsen-Südost (ca. 3 Mio. Zugkm) durch erixx.

²Der im Vergleich zum Marktreport 2013 nun deutlich höhere Marktanteil der Transdev ist in der Berücksichtigung einer Verschiebung der Unternehmensanteile an der Nordwestbahn begründet (Anpassung der Eigentümerstruktur von 64% auf nun 100% Transdev).

³Vergabe S-Bahn Nürnberg bei Redaktionsschluss jedoch noch nicht rechtskräftig (vgl. Abschnitt zu Vergaberecht).

⁴Vergabe Stuttgarter Netz bei Redaktionsschluss jedoch noch nicht rechtskräftig.

⁵Vergabe Dieselnetz Augsburg I bei Redaktionsschluss jedoch noch nicht rechtskräftig.

ABELLIO

Abellio hat sich 2013 mit dem Verkauf seiner Busgesellschaften strategisch neu ausgerichtet und konzentriert sich nun ausschließlich auf den SPNV-Markt. Dort konnte Abellio seinen Wachstumskurs mit weiteren Vergabegewinnen fortsetzen, darunter zuletzt das 6,2 Mio. Zugkm umfassende Los 1 des RRX, das größte Los des Stuttgarter Netzes mit

jährlich 6,8 Mio. Zugkm sowie beide Lose des Dieselnetzes Sachsen-Anhalt (DISA) mit insgesamt 8,6 Mio. Zugkm p.a. Der Deutschlandsitz des mittlerweile nicht mehr nur regional, sondern bundesweit tätigen Tochterunternehmens der niederländischen Staatsbahn wurde, um näher an Politik und Verbände heranzurücken, von Essen nach Berlin verlagert.

KEOLIS

Die 70%-ige **SNCF-Tochter Keolis** ist dagegen mit der Verlagerung ihrer Deutschlandzentrale von Berlin nach Düsseldorf genau den umgekehrten Weg gegangen, um näher am Kunden zu sein. Ziel der künftigen Entwicklung ist eine Forcierung des Wachstums aus einem soliden Bestandsgeschäft heraus. Nach einer längeren Phase der Zurückhaltung ohne Zugewinne von Leistungen in Deutschland und geringerer Beteiligung an wett-

bewerblichen Verfahren kann Keolis durch den zwischenzeitlich rechtskräftig erteilten Zuschlag für das Teutoburger Wald-Netz (vgl. Abschnitt zu Vergaberecht) seine Verkehrsleistungen ab 2017 um rd. 5,3 Mio. Zugkilometer p.a. ausweiten. Zudem wurde Ende 2015 das Hellweg-Netz mit einem Leistungsvolumen von 5,9 Mio. Zugkilometer p.a. wieder gewonnen, sodass Keolis auch nach 2018 Betreiber bleiben wird.

NATIONAL EXPRESS

Der „Newcomer“ unter den privaten Unternehmen mit den bedeutendsten Zugewinnen auf dem deutschen SPNV-Markt ist das bereits in Großbritannien etablierte private Verkehrsunternehmen **National Express**. Mit den Losen 2 und 3 des RRX-Vorlaufbetriebes konnte das Unternehmen prestigeträchtige Leistungen in einem Umfang von zusammen rd. 8,4 Mio. Zugkilometern p.a. für sich entscheiden. Darüber hinaus soll National Express den Zuschlag für den Betrieb beider Nürnberger S-Bahn-Lose ab 2018 mit 7 Mio. Zugkilometern erhalten. Hiergegen hatte DB Regio ein Nachprüfungsverfahren angestrengt. Das OLG München hatte im Ergeb-

nis der Vergabestelle auferlegt, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ausschließlich der anbietenden Gesellschaften erneut zu prüfen. Da DB Regio auch die - nach erfolgter Prüfung - erneute beabsichtigte Zuschlagserteilung an National Express aktuell nachprüfen lässt, steht die abschließende Vergabeentscheidung zurzeit noch aus. Eine pünktliche Betriebsaufnahme zum Fahrplanwechsel 2018/19, wie ursprünglich vorgesehen, ist mittlerweile jedoch fraglich. Unabhängig davon ist mit einer Fortführung der offensiven Aktivitäten von National Express bei wettbewerblichen Vergaben zu rechnen.

GO-AHEAD

Mit der Vergabeentscheidung des Stuttgarter Netzes steht – unter Vorbehalt, dass diese auch rechtskräftig wird – fest, dass mit dem größten britischen Bahnbetreiber **Go-Ahead** ein weiterer ausländischer Akteur in den deutschen SPNV-Markt einsteigt. Nachdem der Konzern Go-Ahead 2014 verkündete, sich an einer „kleinen Anzahl“ von wettbewerblichen

Vergaben in Deutschland beteiligen zu wollen, waren die Bemühungen um einen Markteintritt Ende 2015 erfolgreich. Ab 2019 sollen die jährlich rund 8 Mio. Zugkm der Lose 2 und 3 des Stuttgarter Netzes von Go-Ahead gefahren werden. Weitere Teilnahmen an wettbewerblichen Vergabeverfahren sind zu erwarten.

Weiterhin ist davon auszugehen, dass andere internationale Verkehrsunternehmen den deutschen SPNV-Markt ebenfalls intensiv beobachten und an der Beteiligung an Wettbewerbsverfahren interessiert sind.

Die derzeit noch herrschende Vormachtstellung der Deutschen Bahn im SPNV stellt sich jedoch regional sehr unterschiedlich dar. Zwischenzeitlich konnten Wettbewerbsbahnen der DB Regio in einzelnen Regionen bereits signifikante Marktanteile abnehmen. So fährt die DB Regio beispielsweise in Niedersachsen bereits heute weniger als 50% der SPNV-Leistungen. In Schleswig-Holstein ist dagegen die entgegengesetzte

Entwicklung zu beobachten. So wird DB Regio dort nach der Vergabeentscheidung zum Netz West ab Dezember 2016 mit dem Wiedergewinn des Netzes wieder einen Marktanteil von nahezu 79% erreicht haben.

Da künftig vermehrt auch Netze der Wettbewerbsbahnen zur Neuvergabe anstehen, hat DB Regio somit auch die Chance, diese teilweise wieder zurückzugewinnen. Erfreulich ist, dass neue Wettbewerber, wie insbesondere National Express (NX), mit einer breiten Beteiligung an Vergabeverfahren den Wettbewerb insgesamt forcieren.

NATIONAL EXPRESS - AUF DER ÜBERHOLSPUR? ZAHLEICHE ERFOLGE BEI VERGABEN IM WETTBEWERB FÜR DEN DB-KONKURRENTEN

Das britische Unternehmen konnte in den vergangenen zwei Jahren mehrere beachtenswerte Erfolge bei wettbewerblichen Vergaben erzielen:

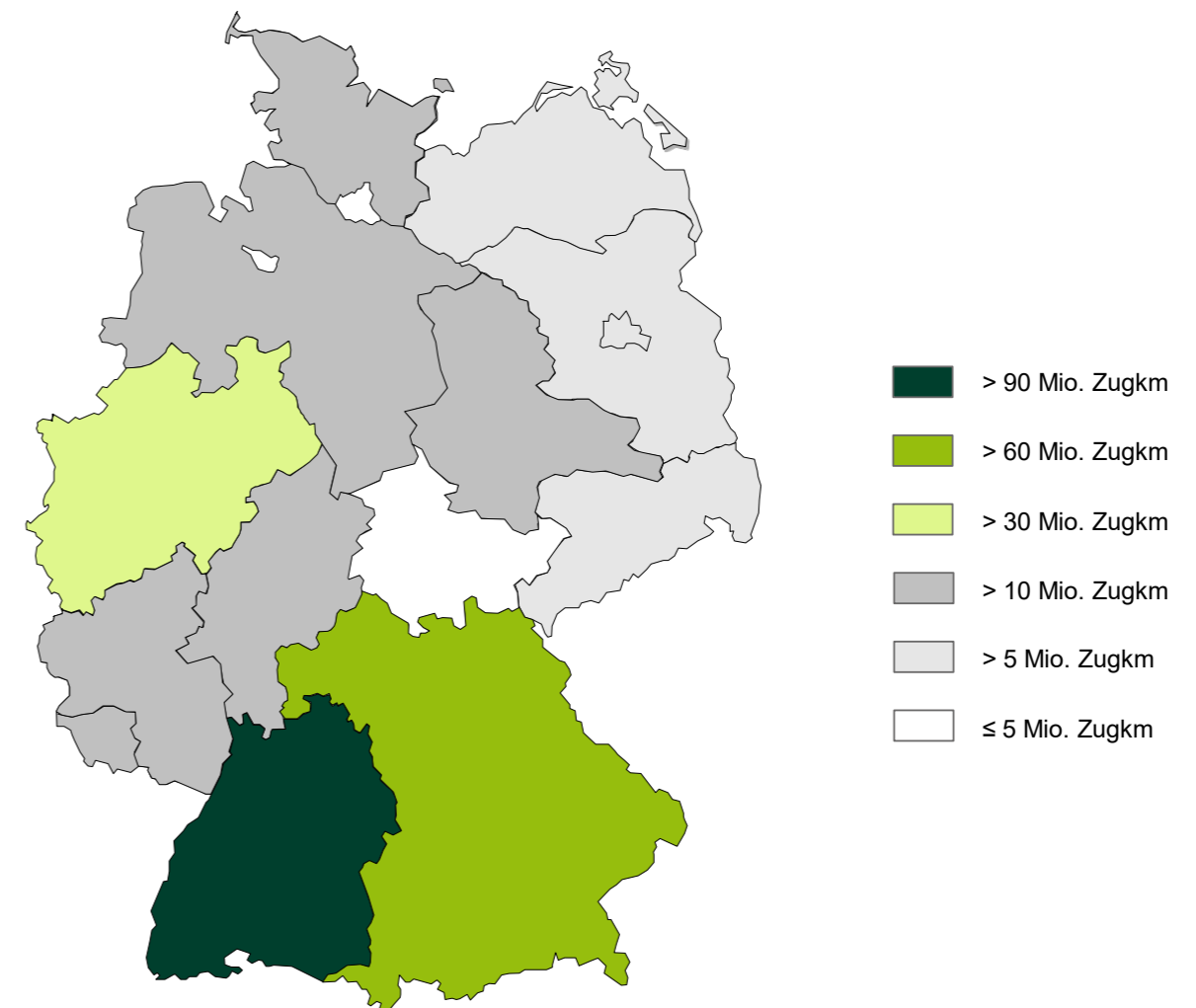
- So gelang 2013 der Eintritt in den deutschen Markt, als National Express (zusammen mit IntEgro Verkehr) erstmals ein SPNV-Netz in Deutschland gewann und nach einer europaweiten Vergabe im Wettbewerb in Nordrhein-Westfalen den Zuschlag für das **Elektronetz RE7/RB48** mit rund 5,1 Mio. Zugkilometern p.a. bekam. Hier nahm das Unternehmen den Betrieb zum Fahrplanwechsel im Dezember 2015 auf.
- Mitte 2015 gelang National Express nun der nächste große „Coup“ auf dem deutschen Markt, die Zuschlagserteilung für zwei der drei Lose für den Vorlaufbetrieb des **Rhein-Ruhr-Express (RRX)** mit schrittweiser Betriebsaufnahme ab Juni 2019. Das **Los 2** umfasst die Linien RE 5 (Koblenz – Köln – Düsseldorf – Wesel) und RE 6 (Köln/Bonn Flughafen – Köln – Düsseldorf – Essen – Hamm – Minden) mit rund 6 Mio. Zugkilometern p.a. Das **Los 3** beinhaltet die Linie RE 4 (Aachen – Mönchengladbach – Hagen – Dortmund) mit rund 2,4 Mio. Zugkilometern pro Jahr.
- Ein weiterer „Paukenschlag“ für NX war sicherlich Anfang 2015 die Bekanntgabe der Entscheidung der geplanten Vergabe beider **Lose der S-Bahn Nürnberg**. Demgemäß sollte National Express den S-Bahn-Betrieb ab 2018 für zwölf Jahre übernehmen – gleichbedeutend mit einem Leistungszuwachs für das Unternehmen von bis zu 7,5 Mio. Zugkilometern p.a.. Nachdem ein Nachprüfungsverfahren eingeleitet wurde (vgl. Exkurs zu Vergaberecht) wurde der Vergabestelle auferlegt, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit erneut zu prüfen. Auf dieser Grundlage wurde im Dezember 2015 jedoch die ursprüngliche Vergabeentscheidung noch einmal bekräftigt. Nachdem DB Regio hiergegen erneut Einspruch erhoben hat, verzögert sich die Vergabe weiter. Selbst wenn die Vergabe an NX bald endgültig erteilt werden sollte, ist jedoch eine verzögerte Betriebsaufnahme um mindestens um ein Jahr zu erwarten.
- Auch am wettbewerblichen Vergabeverfahren zum **Berliner S-Bahn Ringnetz** hatte NX teilgenommen, sich jedoch im Herbst 2014 aus dem Verfahren wieder zurückgezogen.
- Die Situation von NX ist durchaus vergleichbar mit der von Abellio im Jahr 2012, als diese ihre Verkehrsleistung in kürzester Zeit um ein Vielfaches ausweiten konnten.

Der international tätige britische Konzern, der sich in Großbritannien auch als Fernbusanbieter einen Namen gemacht hat, betreibt dort aktuell auf drei Strecken von und nach London SPNV-Verkehre. Nach einer kurzen Präsenz auf dem deutschen Fernbusmarkt unter der Marke city2city zog sich das Unternehmen im Herbst 2014 bereits wieder aus diesem Markt zurück. Der Fokus liegt nun ganz auf dem deutschen Schienenpersonennahverkehr und einem weiteren Ausbau des Deutschlandgeschäfts auf diesem Sektor. Weitere aktive Beteiligungen an wettbewerblichen Vergaben sind daher zu erwarten.

Für die kommenden Jahre sind weiterhin überdurchschnittlich⁶ viele Aktivitäten auf dem Wettbewerbsmarkt zu erwarten. So ist eine Vielzahl großer relevanter Betriebsaufnahmen insbesondere im süddeutschen Raum vorgesehen. Insgesamt werden bis 2020

fast 50% aller zur Vergabe im Nahverkehr auf der Schiene anstehenden Leistungen in Süddeutschland (Bayern und Baden-Württemberg) erfolgen. Allein in Baden Württemberg ist in den kommenden Jahren geplant, über 90 Mio. Zugkilometer in den Wett-

bewerb zu geben. Hier ist jedoch zu berücksichtigen, dass dies zum Teil auch Übergangsverträge mit kürzerer Laufzeit umfasst, an die sich eine gestaffelte Aufnahme von Verträgen mit normaler Laufzeit anschließt.

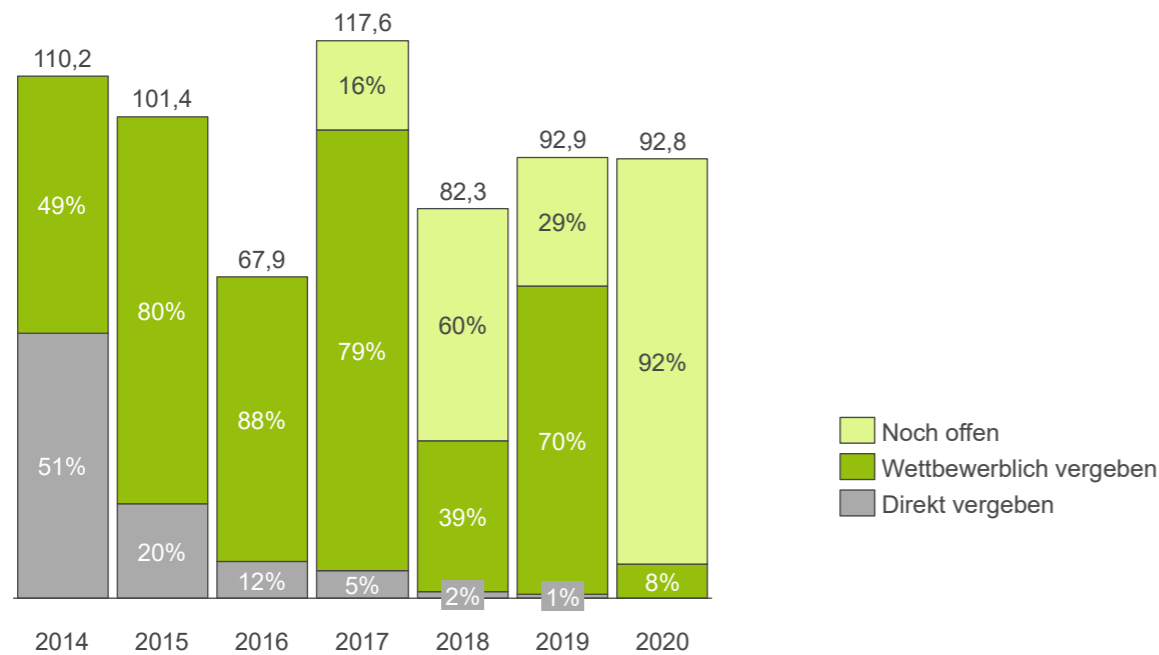


Geographische Verteilung der anstehenden wettbewerblichen Vergaben von SPNV-Leistungen bis 2020⁷ (Quellen: Aufgabenträger, Marktrecherche BSL Transportation Consultants, Stand: Dezember 2015)

⁶Bei einer Betrachtung des jährlichen Durchschnittsvolumens von ca. 55 Mio. Zugkm bei einer unterstellten mittleren Laufzeit wettbewerblicher Vergaben von zwölf Jahren.

⁷Betriebsaufnahme zwischen Juni 2016 und Juni 2020; inkl. Übergangsverträge, Zuordnung zu federführendem Aufgabenträger.

Die aktuell geplanten Vergaben mit Betriebsaufnahmen in den kommenden Jahren zeigen, in welchem Umfang Verkehrsleistungen bis 2020 (neu) vergeben werden und welcher Anteil davon bereits vergeben bzw. noch wettbewerblich zugänglich ist.



Neu vergebene und geplante SPNV-Verkehrsleistungen nach Jahr der Betriebsaufnahme 2014 – 2020, Basis: Mio. Zugkilometer (Stand: Dezember 2015)^a
 (Quellen: Aufgabenträger, Marktrecherche BSL Transportation Consultants, Stand: Dezember 2015; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)

Auch in den kommenden Jahren bleibt der Umfang der jährlichen Vergabevolumina sehr hoch. Die „Vergabewelle“ ebbt auch nach dem Höhepunkt im Jahr 2017 nur leicht ab, da sich ver-

schiedene große Vergabeverfahren noch einmal verzögert haben. Aufgrund zahlreicher Überbrückungsverträge mit in der Regel ein- oder zweijähriger Laufzeit ist die Zahl der direkt

vergebenen Leistungen in den Jahren 2014 und 2015 vergleichsweise hoch. Dies trägt zu der hohen Zahl an jährlichen Betriebsaufnahmen bei.

KALKULATION UND DARSTELLUNG DER SPNV-LEISTUNGSDATEN („VERGABECALENDER“)

Die im vorliegenden Marktreport aufgeführten Grunddaten basieren auf der Fortführung der im Rahmen des Marktreport SPNV 2013 verwendeten Datenbasis, welche sukzessive durch aktuelle Leistungsdaten der Aufgabenträger auf Basis einer Recherche von BSL Transportation ergänzt wurde. Zahlreiche Anpassungen gegenüber bisherigen Planungen und Veröffentlichungen von anstehenden Vergaben im Wettbewerb wurden somit für eine saubere Abbildung der wettbewerblichen Entwicklung berücksichtigt. Aufgrund der Dynamik in den Planungen der Aufgabenträger handelt es sich um einen Stand mit Stichtag Ende Dezember 2015, der sich jedoch kurzfristig ändern und weiter entwickeln kann.

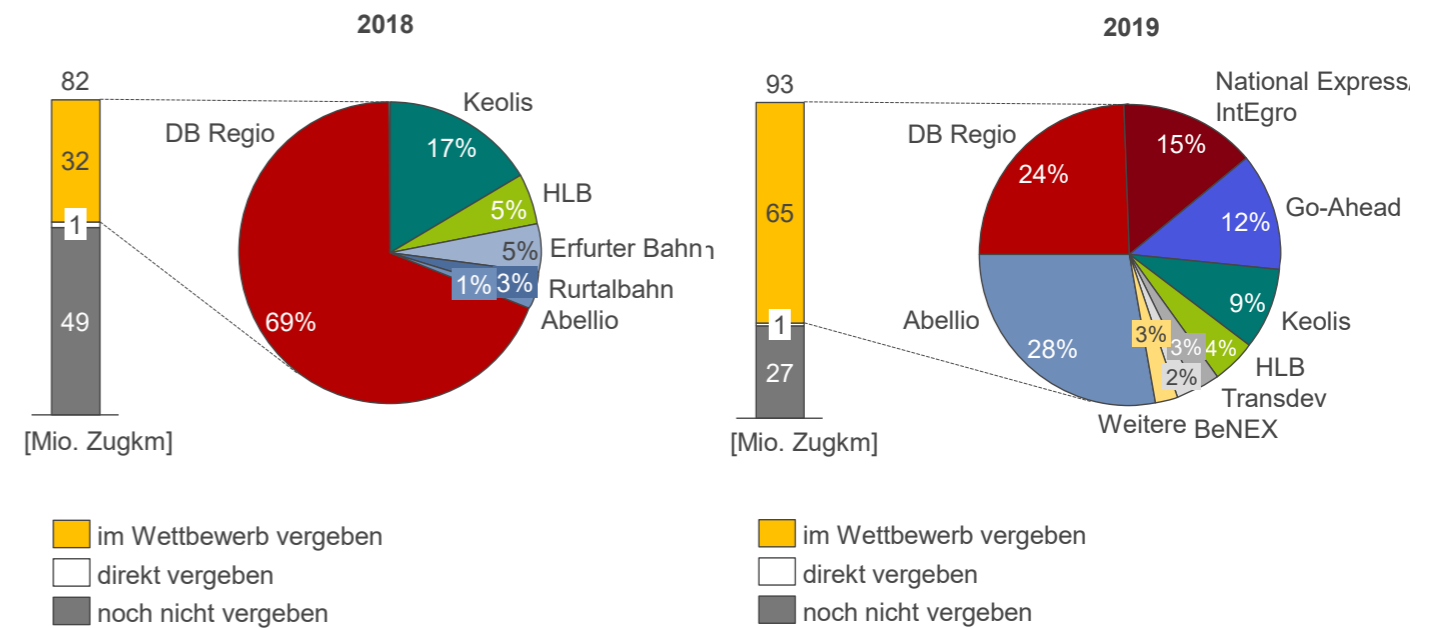
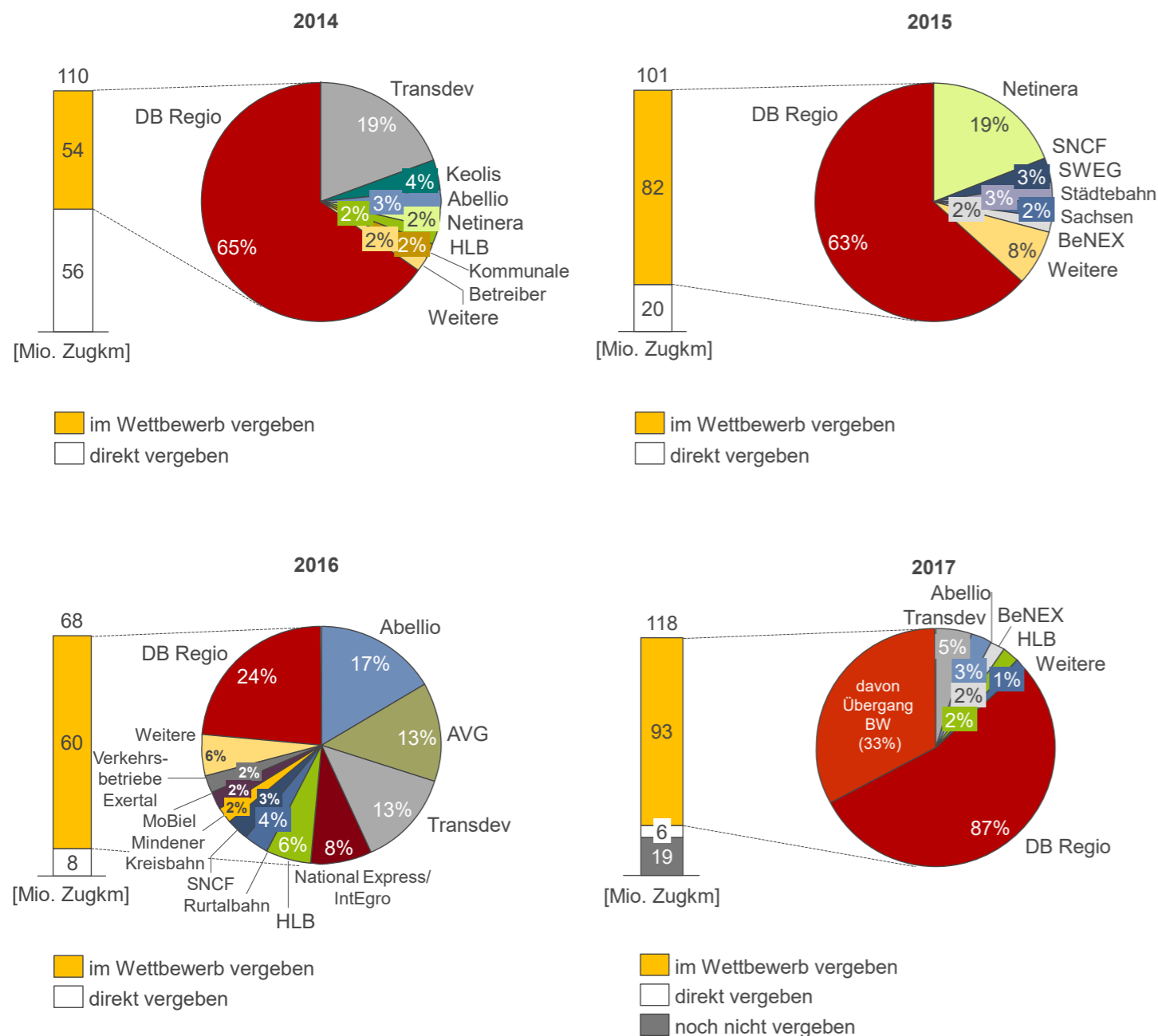
Grundsätzlich wird auch in dieser Ausgabe des Marktreports – analog zu 2013 – soweit nicht anders angegeben, der Zeitpunkt der Betriebsaufnahme der jeweiligen Leistungen in Zusammenhang mit dem Fahrplanjahr zugrunde gelegt. Das entsprechende wettbewerbliche Verfahren und die Vergabe der Leistung kann jedoch bereits einige Jahre zuvor stattgefunden haben. Die übliche Vorlaufzeit beträgt je nach spezifischen Rahmenbedingungen, ein bis vier Jahre. Die kürzeste Vorlaufzeit von etwa einem Jahr ist in der Regel nur bei der Verfügbarkeit einer bestehenden Fahrzeugflotte anwendbar, die längsten Vorläufe treten dagegen insbesondere dann ein, wenn eine Fahrzeug(neu)beschaffung größerer Flotten erforderlich ist.

Bezüglich der Methodik der Darstellung werden wie vor zwei Jahren die entsprechenden Fahrplanjahre und ein Überwiegend-Prinzip zugrunde gelegt. Demnach sind bspw. Betriebsaufnahmen zum Fahrplanwechsel im Dezember 2015 im Jahr 2016 enthalten. Unterjährige Leistungsaufnahmen außerhalb des Fahrplanwechsels, die aber in die zweite Jahreshälfte fallen, werden ebenfalls im Folgejahr abgebildet, Leistungsaufnahmen des ersten Halbjahres werden dagegen in dem betreffenden Jahr voll berücksichtigt.

Übergangsverträge sind in der Vergabedatenbank enthalten und somit in allen Betrachtungen einbezogen. Gleiches gilt für die Vergabeentscheidung zum RRX-Vorlaufbetrieb. Die Zuschlagserteilung der S-Bahn Nürnberg wurde ebenso wie die des Stuttgarter Netzes und des Dieselnetzes Augsburg I unter Vorbehalt berücksichtigt. Für die S-Bahn München wurde von einer Ausschreibung ab 2020 ausgegangen.

^a ** Darstellung nach Fahrplanjahren und Überwiegend-Prinzip (s. Infobox: Kalkulation und Darstellung der SPNV-Leistungsdaten („Vergabekalender“); Darstellung inkl. Übergangsverträgen, auch vrsl. direkt vergebene (insbes. in 2018 und 2020 relevant); Zuschlagserteilung der S-Bahn Nürnberg ebenso wie die des Stuttgarter Netzes und des Dieselnetzes Augsburg I unter Vorbehalt berücksichtigt. Für die S-Bahn München wurde vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion von einer Ausschreibung ab 2020 ausgegangen.

Aufgrund der langen, in der Regel mehrjährigen Vorlaufzeiten zwischen Vergabe der Verkehrsleistung und Betriebsaufnahme, ist es möglich, die Entwicklung der Wettbewerbsstruktur für die kommenden Jahre bereits jetzt darzustellen. Die Auswertung der bis zum Stichtag 31.12.2015 bereits feststehenden Vergaben für die Folgejahre ergibt nachfolgendes Bild:



Anteile und Gewinner im Wettbewerb vergebener SPNV-Leistungen auf Basis gefahrener Zugkilometer nach Jahr der Betriebsaufnahme 2014 – 2019 (Quellen: Aufgabenträger, Marktrecherche BSL Transportation Consultants, Stand: Dezember 2015; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)*

*Darstellung nach Fahrplanjahren und Überwiegend-Prinzip (s. Infobox: Kalkulation und Darstellung der SPNV-Leistungsdaten („Vergabekalender“) inkl. Übergangsverträge, noch nicht rechtskräftige Vergaben sind unter Vorbehalt berücksichtigt; für 2017 separater Ausweis des Übergangsvertrags in Baden-Württemberg mit einer Größenordnung von über 30 Mio. Zugkm).

Auch wenn sich die Deutsche Bahn weiterhin den größten Teil der vergebenen Leistungen sichern konnte, lag dieser – von wenigen Ausnahmen abgesehen – unterhalb ihres aktuellen Anteils an der Gesamtbetriebsleistung. Somit wird der Marktführer auch in den kommenden Jahren weitere Marktanteile verlieren. Der DB-Anteil an den Betriebsaufnahmen fällt in den Extremjahren 2016 und 2019 auf jeweils unter 25% der neu aufgenommenen Leistungen. Insgesamt ergibt sich ein durchschnittlicher Anteil von DB Regio AG an den Betriebsaufnahmen 2014-2019 von aktuell rund 53% der Gesamtleistung (ohne Übergangsvertrag Baden-Württemberg) vorbehaltlich der noch offenen Verfahren. Verglichen mit der Betrachtung von vor zwei Jahren hat die Deutsche Bahn nicht nur im Durchschnitt über die Jahre, sondern auch in allen Jahren von 2014 bis 2019 (ohne Übergangsvertrag) weitere Anteile eingebüßt und konnte zahlreiche der damals noch offenen Leistungen nicht für sich entscheiden.

Der hohe Anteil erfolgreich durchgeführter wettbewerblicher Verfahren sowie die breite und in vielen Fällen auch erfolgreiche Beteiligung von DB-Wettbewerbern innerhalb der letzten zwei Jahre deutet auf einen funktionierenden und wiederbelebten Bestellermarkt hin.

Wie bereits in der Vergangenheit beeinflussen Rügen und Nachprüfungsverfahren häufig den zeitlichen Ablauf der Vergaben. Auch wenn in den meisten Fällen DB Regio ein Nachprüfungsverfahren anstrebte, ließen teilweise auch NE-Bahnen Vergabeverfahren rechtlich prüfen. Die initiierten Nachprüfungsverfahren waren von unterschiedlichem Erfolg geprägt, wie die folgenden Beispiele zeigen:

S-BAHN NÜRNBERG:

- Auch nach einer vom OLG auferlegten erneuten Prüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit von National Express beabsichtigt die BEG weiterhin eine Zuschlagserteilung an National Express. Da die unterlegene DB Regio auch gegen die zweite beabsichtigte Zuschlagserteilung ein Nachprüfungsverfahren angestrengt hat, ist der Ausgang des Verfahrens weiterhin offen und eine pünktliche Betriebsaufnahme zum Fahrplanwechsel 2018/19, wie ursprünglich vorgesehen, fraglich.

TEUTOBURGER WALD-NETZ:

- Hier zog der bisherige Betreiber Westfalenbahn den Nachprüfungsantrag erst kurz vor der Entscheidung des OLG zurück. Somit konnte die Eurobahn nun endgültig den Zuschlag für das Netz erhalten.

RHEIN-RUHR-EXPRESS (RRX):

- Während des laufenden Verfahrens erhob DB Regio Rüge bei der Vergabekammer Münster gegen das neue RRX-Ausschreibungsmodell (Lebenszyklusmodell), das eine vom Betrieb der Fahrzeuge getrennte Ausschreibung und Vergabe der Leistungen Beschaffung und Instandhaltung beinhaltete. Diese Beschwerde wurde von der Vergabekammer als unbegründet zurückgewiesen, da keine Rechtsverstöße erkennbar seien und Aufgabenträger neue Ausschreibungsmodelle einführen dürften, solange die Konditionen nicht „unzumutbar“ seien.

STUTTGARTER NETZ:

- Obwohl DB Regio für alle drei ausgeschriebenen Lose das wirtschaftlichste Angebot abgegeben hatte, wurden die Angebote wegen „Nichteinhaltung eines Mindestkriteriums“ ausgeschlossen. Nachdem DB Regio gegen diese Entscheidung ein Nachprüfungsverfahren eingeleitet hat, konnte der Zuschlag bislang weder an Abellio noch an Go-Ahead abschließend erteilt werden. Die Vergabekammer hat jedoch in erster Instanz den DB-Einspruch abgewiesen und den Zuschlag an Go-Ahead und Abellio bestätigt.

WETTBEWERB IM SPNV – AKTUELLE UND KÜNFTIGE ENTWICKLUNGEN AUF EINEN BLICK

Die Analyse des SPNV-Marktes macht Folgendes deutlich:

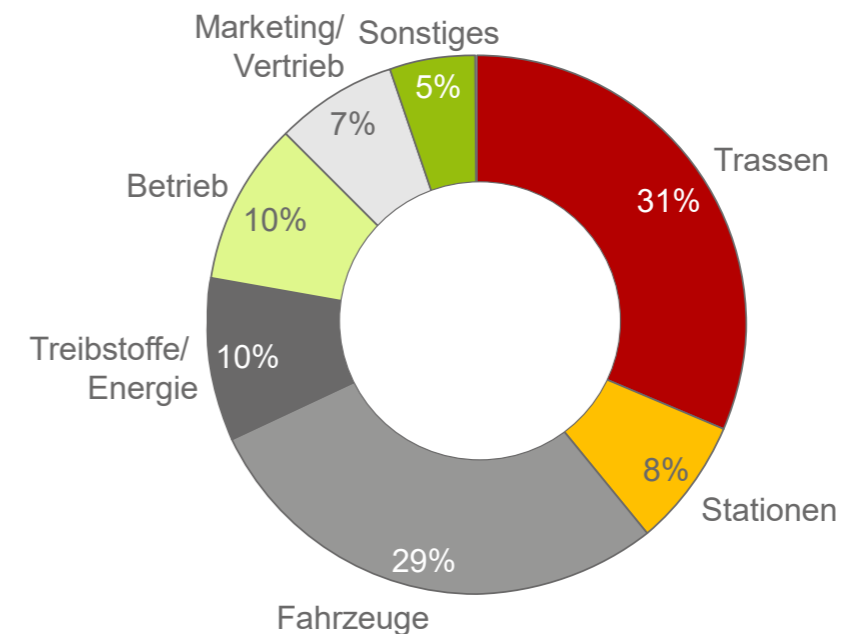
- Insgesamt wird der Marktanteil von DB Regio auch in Zukunft weiter zurückgehen. Dies vollzieht sich jedoch langsam und ist wegen noch bevorstehender Betriebsaufnahmen durch Dritte in den Folgejahren gegenüber 2013 noch nicht voll sichtbar.
- Es besteht eine hohe Wettbewerbsintensität auf dem Markt. Alle Akteure, die bereits vor zwei Jahren in Deutschland aktiv waren, sind weiterhin dabei; neue Akteure sind hinzugekommen.
- Transdev als aktuelle Nummer zwei im Markt beteiligt sich nach einer Phase der Zurückhaltung nun wieder am Wettbewerb. Verschiedene weitere Wettbewerber (insbesondere Abellio, Netinera und National Express) wollen stark wachsen und den derzeit noch großen Abstand zur DB verringern.
- National Express und Go-Ahead sind als neue Wettbewerber in den deutschen SPNV-Markt eingetreten und konnten bereits bemerkenswerte Vergabeerfolge¹⁰ für sich verbuchen.
- DB Regio konnte erste Netze zurückgewinnen, die im Wettbewerb zur Neuvergabe anstanden; diese können die Verluste von Verträgen an anderer Stelle jedoch nicht kompensieren.
- Die „Vergabewelle“ bleibt erhalten, da sich Vergabeverfahren für zahlreiche Leistungen zeitlich nach hinten verschoben haben.

Insgesamt weist der SPNV-Markt einen funktionierenden Wettbewerb auf – weiterhin unterstützt durch umfangreiche Fahrzeugfinanzierungsmaßnahmen seitens der Aufgabenträger.

KAPITEL 3.2

TRENDS IN DER MARKTENTWICKLUNG

Die wesentlichen Wertschöpfungsebenen des SPNV-Marktes beinhalten die erforderliche Infrastruktur (Trassen und Stationen), die Fahrzeugkapitalkosten und Instandhaltung), Energie und Treibstoffe, den Betrieb (unter anderem Personal), das Marketing, den Vertrieb sowie die Verwaltung (Overhead). Die Gesamtkosten im SPNV teilen sich dabei üblicherweise wie folgt auf die verschiedenen Kostenelemente auf:



Kostenbestandteile im SPNV¹¹
(Quelle: Marktrecherche BSL Transportation Consultants)

Infrastrukturnutzungsentgelte (Trassen und Stationen) und Fahrzeuge sind die größten Einzelkostenblöcke. Diese werden hier, ebenso wie einzelne Kostenpositionen, die derzeit in der Diskussion stehen, wie Vertrieb oder die über alle Kostenfunktionen enthaltenen Personalkosten, gesondert betrachtet.

¹¹Beispielhafte durchschnittliche Kostenverteilung anhand ausgewählter Netze. Die Kostenverteilung kann jedoch zwischen verschiedenen Netzen mit unterschiedlichen Rahmenbedingungen strukturell variieren.

¹⁰Vorbehaltlich der Rechtskräftigkeit der Vergabeentscheidungen.

KAPITEL 3.2.1

PERSONAL

Personalkosten sind ein relevanter Bestandteil der meisten Kostenelemente, ob im Vertriebsbereich, in der Verwaltung, dem Betrieb oder der Fahrzeuginstandhaltung.

Die **Personalkosten**, vor allem im Fahrbetrieb, sind in jüngster Zeit wieder verstärkt in den Fokus des SPNV-Marktes gerückt.

Dies ist im Wesentlichen den folgenden aktuellen Entwicklungen geschuldet:

- Der längste **Tarifkonflikt** in der Geschichte der Deutschen Bahn mit der Gewerkschaft Deutscher Lokomotivführer (GDL) konnte erst nach über einem Jahr andauernden Verhandlungen und neun bundesweiten Streiks im Sommer 2015 im Rahmen eines Schlichtungsverfahrens gelöst werden.
- **Knappheit im Personalbereich** bleibt eine der zentralen Herausforderungen für den deutschen SPNV-Markt. Vor dem Hintergrund einer wachsenden Nach-

frage nach qualifiziertem Fachpersonal, insbesondere Triebfahrzeugführern, bei einem gleichzeitig umkämpften Arbeitsmarkt spielt die Rekrutierung von neuen Mitarbeitern daher nach wie vor eine entscheidende Rolle. Das im Rahmen neuer Verträge oftmals geforderte zusätzliche Personal (z. B. Zugbegleiter) trägt zu einer weiteren Erhöhung des Personalbedarfs, der auch demografisch bedingt weiter anwächst, bei. Ein anhaltender Mitarbeiterengpass wird sich schlussendlich auch in steigenden Personalkosten widerspiegeln.

- Bei **Betreiberwechseln** werden Personalkapazitäten freigesetzt. Grundsätzlich besteht aufgrund der herrschenden Personalknappheit, wie oben dargestellt, ein Interesse von Folgebetreibern, Personal vom bisherigen Betreiber zu übernehmen. Ob überhaupt Personal vom Altbetreiber zu bekommen ist, hängt u. a. jedoch davon ab, ob dieser selbst unternehmensintern den

Mitarbeitern eine adäquate Weiterbeschäftigung anbieten kann.

Durch die gesetzlich verankerte „Soll“-Regelung hinsichtlich der Anordnung eines Personalübergangs, wie ihn die Gewerkschaft EVG forderte und wie er im Gesetz zur Modernisierung des Vergaberechts (GWB) beschlossen wurde, ergibt sich für den neuen Betreiber ein weiteres Kalkulationsrisiko, da die Personalkosten zum Zeitpunkt der Angebotsabgabe, die teilweise mehrere Jahre vor Betriebsaufnahme liegt, nur als Momentaufnahme bekannt gemacht werden können. Im Zeitraum bis zur Betriebsaufnahme können sich insbesondere durch Fluktuation und Tarifabschlüsse noch erhebliche Änderungen ergeben. Der Gefahr einer einseitigen Bevorteilung des Altbetreibers (in der Regel der DB Regio AG), da dieser hohe Overheadkosten oder andere nicht wettbewerbsfähige Strukturen auf den Neubetreiber abwälzen könnte, sowie der Tatsache, dass der DB-Konzern zahlreiche spezifische Betriebsvereinbarungen vereinbart hat, die Wettbewerbsbahnen praktisch nicht erfüllen

können, hat der Gesetzgeber Rechnung getragen. Im neuen GWB wurde nunmehr – neben dem noch eingefügten Verbot von missbräuchlichen Tarifabschlüssen zu Lasten des neuen Betreibers und der Nichtanwendung der Regelung auf erworbene Ansprüche aus betrieblicher Altersversorgung – die Möglichkeit vorgesehen, den Personalübergang auf operativ tätige Personale zu beschränken und die Zahl der zu übernehmenden Personale auf den konkreten, ggf. gegenüber dem Altbetreiber reduzierten Bedarf zu beschränken. Kriterien für die Auswahl der Personale aus dem Stamm der bisherigen Mitarbeiter des Altbetreibers wurden jedoch nicht festgelegt. Hierzu hat die Gewerkschaft GDL – im Gegensatz zur EVG – bereits einen Betreiberwechsel-Tarifvertrag mit führenden NE-Bahnen abgeschlossen. Es wäre somit also durchaus möglich gewesen, die Personalübergangsthematik insgesamt auf tarifvertraglicher Ebene und nicht im Gesetz zu regeln.

Die Möglichkeit, einen Personalüber-

gang zu fordern, war bereits bisher durch die EU-VO 1370/2007 geltendes Recht. Auch griff schon bisher in Zusammenhang mit zur Nutzung oder Übernahme vorgesehenen Fahrzeugen, die bereits beim Vorbetreiber im Einsatz waren, im Falle eines Betreiberwechsels die Betriebsübergangsregelung nach § 613a BGB, die für die Personale des Altbetreibers einen Anspruch auf Übernahme durch den neuen Betreiber vorsieht.

Der nunmehr durch die „Soll“-Regelung unabhängig vom Fahrzeugübergang im Regelfall vorgegebene Personalübergang wird jedoch, gerade wenn der neue Betreiber mit Neufahrzeugen antritt, erhebliche Probleme bei der Ausbildung der bisherigen Mitarbeiter für den Einsatz auf den neuen Fahrzeugen auslösen, da diese formal bis zum letzten Arbeitstag dem Altbetreiber für die Erfüllung von dessen verkehrsvertraglichen Verpflichtungen zur Verfügung stehen müssen. Wenn der Altbetreiber – und der betroffene Aufgabenträger – hier

nicht erhebliches Wohlwollen zeigen und es nicht zu einem Branchenkonsens in Sachen „Personalschulung auf Neufahrzeugen bei Betreiberwechsel“ kommt, sind künftig erhebliche Störungen für die Betriebsaufnahme des neuen Betreibers zu erwarten.

Deutlich wichtiger als gesetzliche Regelungen zu implementieren, wäre es, qualifiziertes Personal auszubilden und auch im SPNV zu halten. Dies bleibt eine der zentralen Herausforderungen für den deutschen SPNV-Markt.

Die Schwierigkeiten bei der Übernahme der Verkehrsleistung durch vlexx im Dieselnetz Südwest hat die Komplexität im Zusammenspiel von Personalrekrutierung und -ausbildung, betrieblicher Planung und Disposition sowie dem allgemeinem Projektmanagement bei der Übernahme neuer Verkehrsleistungen besonders deutlich gemacht.

KAPITEL
3.2.2

FAHRZEUGE

Fahrzeuge stellen nach der Infrastruktur den zweitgrößten Kostenfaktor dar und sind zudem ein maßgeblicher Einflussfaktor für die Kundenzufriedenheit. Aktuell stehen besonders organisatorische Fragen zur Verantwortung für die Fahrzeuggestaltung und zur Aufteilung der Wertschöpfungskette in der Diskussion.

Nachdem wiederholt die Betriebsaufnahme für verschiedene Verkehrsleistungen wegen fehlender Lieferung und Zulassung nicht planmäßig mit Neufahrzeugen erfolgen konnte, wurde unter Einbindung des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) der Zulassungs-

prozess geprüft und überarbeitet. Als Ergebnis wurde im Mai 2015 das Neunte Gesetz zur Änderung eisenbahnrechtlicher Vorschriften (9. ERÄG) verabschiedet. Danach können im Zulassungsprozess private Gesellschaften Prüfaufgaben übernehmen und sich das Eisenbahnbundesamt (EBA) auf die Überwachung dieser Gesellschaften und die abschließende Erteilung der Inbetriebnahmegenehmigung konzentrieren.

Mit dieser Prozessanpassung wird eine schnellere und transparentere Bearbeitung und ein dadurch vermindertes Risiko bei der Zulassung von Neufahrzeugen erwartet. Ob sich der

Prozess in der Praxis bewährt und tatsächlich zu optimierten Zulassungsverfahren beiträgt, muss sich in den nächsten Jahren erst noch zeigen.

Bei der Fahrzeugentwicklung ist in letzter Zeit kein wesentlicher Innovationssprung zu verzeichnen. Es bleibt zu hoffen, dass neue Anbieter von Schienenfahrzeugen im deutschen Markt Fuß fassen und in diesem Zuge auch innovative Ideen in den Markt einbringen. Bislang haben insbesondere Hersteller aus Osteuropa und Asien den SPNV-Markt vorrangig mit dem Angebot oftmals preiswerterer Fahrzeuge zumindest in Bewegung gebracht.

Hersteller	Hauptsitz	Status Markteintritt und Marktaktivitäten
CONSTRUCCIONES Y AUXILIAR DE FERROCARRILES (CAF)	Beasain, Spanien	Gründung der CAF Deutschland GmbH in 2013 Rahmenvertrag mit der Deutsche Bahn AG über bis zu 400 Triebzüge (Gewinn Straßenbahnprojekt in Freiburg)
China South Locomotive & Rolling Stock Corporation (CSR) und China CNR Corporation (CNR)	Peking, China	Deutsche Bahn plant ein Einkaufsbüro in China einzurichten Als möglicher Einsatz für CSR/ CNR-Züge wird auch die S-Bahn München genannt ¹⁾
Hitachi Rail Europe Ltd	London, Großbritannien	Verhandlungen mit Deutsche Bahn AG über die Lieferung von Zügen für die S-Bahn Hamburg
Pojazdy Szynowe (PESA)	Bydgoszcz, Polen	Vertrag mit Regentalbahn AG zur Lieferung von Fahrzeugen für Betriebsaufnahme Ende 2014, der wegen fehlender Zulassung in 2015 gekündigt wurde Rahmenvertrag mit Deutsche Bahn AG über 36 Triebzüge und Vertrag für Fahrzeuge der Dreieichbahn (mit verzögerter Auslieferung) Vertrag mit Niederbarnimer Eisenbahn über Lieferung von Dieseltriebwagen für das Ostbrandenburgnetz (mit verzögerter Auslieferung)
ŠKODA TRANSPORTATION a.s.	Pilsen, Tschechische Republik	Vertrag mit der Deutschen Bahn über Lieferung von Doppelstockzügen für die Strecke zwischen Nürnberg - Ingolstadt und München National Express hat in der Ausschreibung S-Bahn Nürnberg mit Elektro-Triebzüge von Skoda gewonnen ²⁾

Übersicht (potenzieller) Markteinsteiger im deutschen SPNV-Fahrzeugmarkt (Quelle: BSL Transportation Consultants, 1) Heike Hanagarth im FAZ-Gespräch, 26.05.2015. 2) Abschließende Vergabeentscheidung noch offen)

Einige der genannten Unternehmen haben bereits Verträge mit deutschen Eisenbahnverkehrsunternehmen geschlossen, insbesondere die Deutsche Bahn hat mit der Unterzeichnung von Rahmenverträgen Druck auf die bestehenden Fahrzeughersteller aufgebaut. Ein Einsatz der Fahrzeuge neuer Hersteller im deutschen SPNV-Markt steht allerdings noch aus. Der eigentlich bereits vorgesehene Einsatz von Fahrzeugen eines ausländischen Herstellers ist unter anderem aufgrund fehlender Zulassung dieser Fahrzeuge bisher nicht erfolgt.

Neben der Zulassung, deren Prozess offensichtlich optimiert werden konnte, führen in letzter Zeit Fertigungsmängel seitens der Hersteller bei

Neufahrzeugen zu einer Verzögerung der Abnahme. Diese kann oft nicht mehr ausgeglichen werden, wodurch Betriebsaufnahmen weiterhin nicht oder nicht in vollem Umfang mit den vereinbarten Neufahrzeugen erfolgen können.

Bei 40% der bereits vergebenen Leistung mit Betriebsaufnahmen in den Jahren 2015-2020 wurde wieder der Einsatz von Gebrauchtfahrzeugen zugelassen. Obwohl Gebrauchtfahrzeuge teilweise geringere Kapitalkosten verursachen, spielen sie bislang auch wegen der begrenzten Verfügbarkeit sowie der hohen technischen und oftmals Netz-spezifischen Anforderungen nur eine untergeordnete Rolle für den SPNV-Markt. Eine wesentliche

Ursache hierfür ist häufig das Problem der fehlenden Kuppelbarkeit von Alt- und Neufahrzeugen. Zudem können erhöhte Anforderungen in der wettbewerblichen Vergabe eine deutliche Anpassung der Gebrauchtfahrzeuge erfordern, die den ökonomischen Vorteil reduzieren oder gar aufzehren.

Der Einsatz von Neufahrzeugen wird durch unterschiedliche, optional angebotene Finanzierungshilfen der Aufgabenträger zumindest für diejenigen Betreiber interessant, die für Vergaben im Wettbewerb nicht auf die wenigen am Markt verfügbaren und in den jeweiligen Netzen einsetzbaren Gebrauchtfahrzeuge setzen können.

Es hat sich gezeigt, dass insbesondere die Anzahl der Bieter bei Verfahren mit Fahrzeugstellung durch die Aufgabenträger bzw. bei dem Einsatz von Finanzierungshilfen im Durchschnitt höher ist, als bei Vergaben ohne solche Angebote der Aufgabenträger.

Als Beispiel kann hier die LNVG angeführt werden. Während im Zeitraum zwischen 2012 und 2014 bei Verfahren ohne Fahrzeugpool durchschnittlich 1,7 Bieter Angebote abgegeben haben, lag die durchschnittliche Bieterzahl bei Wettbewerbsvergaben mit Fahrzeugpool bei 3,8.

Derzeit werden die folgenden Instrumente zur Finanzierung(hilfe) am häufigsten in Vergabeverfahren angeboten:

- **Wiederzulassungsgarantie:**
Der Aufgabenträger garantiert, dass die Fahrzeuge auch bei einer Folgeausschreibung angeboten werden können.
- **Wiedereinsatzgarantie:**
Der Aufgabenträger garantiert, dass die Fahrzeuge auch bei einer Folgeausschreibung genutzt werden.
- **Kapitaldienstgarantie:**
Der Aufgabenträger garantiert die Bedienung der Fahrzeugfinanzierung bei Ausfall des EVU.
- **BaWü-/ VRR-Modell:**
Der Aufgabenträger übernimmt vom EVU die Fahrzeuge in sein Eigentum und least diese an das EVU zurück.

IM FOKUS: WAS BIETEN DIE WICHTIGSTEN FINANZIERUNGSUNTERSTÜTZUNGEN

WIEDERZULASSUNGSGARANTIE

- Der Aufgabenträger (AT) garantiert, dass angebotene Neufahrzeuge in Folgeausschreibung abermals angeboten werden können, sofern dies nicht aufgrund von Änderungen rechtlicher Rahmenbedingungen zwingend ausgeschlossen ist.
- Ist Bestandteil der Leistungsbeschreibung und somit automatisch geltend, Inanspruchnahme muss nicht ausdrücklich erklärt werden.

WIEDEREINSATZGARANTIE

- Garantie der verbindlichen Übernahme der Fahrzeuge/ des verbindlichen Wiedereinsatzes zum Ende des Verkehrsvertrages (zum definierten Restwert) und Beistellung in Neuvergaben (gegenüber EVU oder auch Leasinggeber).
- Übernahme zum definierten Restwert, entweder für logische Sekunde mit dem Zweck der unmittelbaren Weitergabe an den neuen Betreiber oder als Option für AT, die Fahrzeuge dann im Eigentum zu behalten und beizustellen (AT-Pool) oder zu verkaufen. Bei Fahrzeugigentum beim Leasinggeber Vorgabe der Fahrzeuge durch den AT im Zweitvertrag (Bedingung: gleiche Leasingkonditionen).
- Investitionskosten werden im Kalkulationsschema vom EVU angegeben, Abschreibungsberechnung wird vom AT vorgegeben.
- Einsichtsrechte des AT durch Einrichtung einer Controlling-Gruppe (ggf. teilweise mit Gutachter) und IT-basiertes Instandhaltungsmanagement.
- Fahrzeuge müssen beim Leasinggeber oder in separater Objektgesellschaft geführt werden (Schutz gegen Insolvenz des EVU).
- AT kann in Krisensituation in Leasingvertrag eintreten.

IM FOKUS: WAS BIETEN DIE WICHTIGSTEN FINANZIERUNGSUNTERSTÜTZUNGEN (FORTGESETZT)

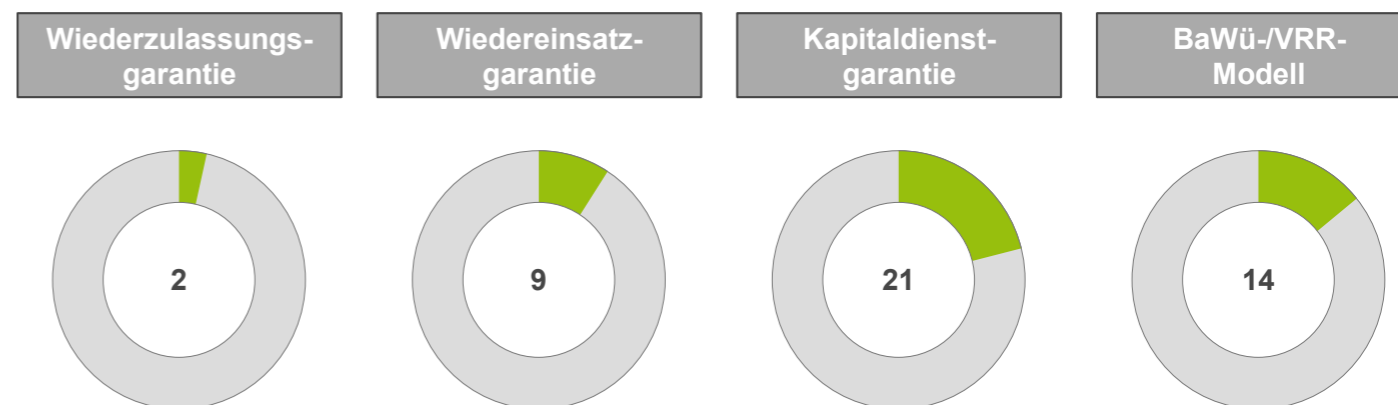
KAPITALDIENSTGARANTIE

- Land/AT garantiert gegenüber dem Finanzierer die Zahlung der monatlichen Kapitaldienst- bzw. Leasingraten bzw. eines Teils davon.
- Dauer: Laufzeit des Verkehrsvertrages, bei Kombination mit einer Wiedereinsatzgarantie (WEG) ggf. Dauer der WEG.
- Die Fahrzeuge müssen in einer separaten Objektgesellschaft geführt werden (Schutz gegen Insolvenz EVU).
- In Krisensituation kann der AT die Objektgesellschaft übernehmen oder in den Miet- bzw. Leasingvertrag eintreten.
- Bei Inanspruchnahme wird das Bestellerentgelt um den gezahlten Garantiebtrag gekürzt.
- Es sind verschiedene Ausgestaltungen möglich, z. B. Deckungsstockfähigkeit/ Entfall der Eigenkapitalhinterlegung der Banken, zusätzliche Absicherung des AT über Sicherungseinbehalt, Rücklagenkonto, Bürgschaft, Einsichtsrechte des AT.
- Grundsätzlich muss der AT/ das Land aber im Unterschied zur Sicherungsabtretung im Falle der Inanspruchnahme unabhängig von Einsatzfähigkeit der Fahrzeuge zahlen (bedingungslose Garantie).

BAWÜ-/ VRR-MODELL

- EVU beschafft Fahrzeuge beim Hersteller und veräußert diese weiter an AT (optional: kommt nur zum Einsatz, wenn das Angebot am wirtschaftlichsten ist).
- AT wird Eigentümer der Fahrzeuge, finanziert sie (Kommunalkreditkonditionen) und verpachtet diese an Betreiber für die Laufzeit des Verkehrsvertrages.
- Im folgenden Verkehrsvertrag werden die Fahrzeuge beigestellt.
- Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten, Versicherungskosten und sonstige Lasten verbleiben beim EVU.
- Einrichtung technisches Controlling: konsequente und permanente Überwachung bei Bau, Abnahme, Inbetriebnahme, im laufenden Betrieb und bei den HU durch AT (bzw. externes Fachpersonal) sowie Informationssystem zur kontinuierlichen Dokumentation des Fahrzeugzustandes

Diese vier Formen der Unterstützung des Fahrzeugeinsatzes durch die Aufgabenträger sind mittlerweile gebräuchlich:



Fahrzeugfinanzierungshilfen im Überblick mit dem jeweiligen Nutzungsanteil an den Gesamtvergaben in % der in 2015 bis 2020 aufgenommenen Zugkm (Quelle: Befragung der Aufgabenträger zum Marktreport, BSL Transportation Consultants)

Insgesamt werden diese Finanzierungsunterstützungen bei den zwischen 2015 und 2020 vergebenen Zugkilometern in über 45% der Fälle angeboten. Zusammen mit den von Aufgabenträgern vorgehaltenen Fahrzeugpools, die knapp 10% Marktanteil haben, werden Fahrzeugbeschaffungs- und -finanzierungsmaßnahmen der Aufgabenträger bei über der Hälfte aller Vergaben angewandt. Durch das Angebot solcher Maßnahmen können die Finanzierungskosten teilweise deutlich gesenkt werden. Darüber hinaus werden Interessenten dadurch erst in die Lage versetzt, wettbewerbsfähige Angebote zu erstellen. Interessant ist in diesen Zusammen-

hang, dass mittlerweile auch DB Regio bei wettbewerblichen Vergaben die angebotenen Finanzierungsoptionen der Aufgabenträger nutzt. Hinzu kommt die in Deutschland neue Form der Bereitstellung von Fahrzeugen für den Betrieb über die gesamte Nutzungsdauer mit einer zugesicherten Zuverlässigkeit, bei denen die Fahrzeuge über Kommunalkredite finanziert werden. In 2015 ist dieses als Lebenszyklusmodell bezeichnete Verfahren bei der wettbewerblichen Vergabe des RRX mit rund 16 Mio. Zugkilometern zum Zuge gekommen. Die Produktion der Fahrzeuge, inkl. Instandhaltung, ist für die gesamte Le-

bensdauer an den Fahrzeughersteller, in diesem Falle Siemens, vergeben worden, während der Betrieb in drei Lose aufgeteilt ab 2018 von National Express (zwei Lose) und Abellio (ein Los) gefahren wird.

Bei den EVU wird dieses Modell kontrovers diskutiert, da es hierdurch eine klare Trennung zwischen Fahrzeuginstandhaltung und Betrieb gibt. Inwiefern das Lebenszyklusmodell ökonomisch vorteilhaft ist, muss sich noch zeigen. Die von den Aufgabenträgern gewünschte Wirkung eines lebhaften Wettbewerbs für den Betrieb der Verkehrsleistung hat dieser Ansatz im RRX-Verfahren jedoch bestätigt.

KAPITEL 3.2.3

VERTRIEB

Mit einem Anteil am Gesamtumsatzvolumen des Schienenpersonennahverkehrs von rund 6% hat der Vertrieb eine deutlich geringere Bedeutung als die Fahrzeuge. Dennoch lohnt sich eine nähere Betrachtung:

- Der Vertrieb ist als Schnittstelle zwischen Fahrgast und EVU besonders relevant.

- Der technologische Fortschritt und die Digitalisierung spielen gerade im Vertrieb eine wichtige Rolle.
- Kundendaten sind für EVU und AT von sehr großer Bedeutung.

Der Vertrieb ist bislang nur geringfügig liberalisiert; aus Sicht der Aufgabenträger können durch Wettbewerb um die Vertriebsdienstleistungen noch

Effizienzpotenziale gehoben und die Qualität verbessert werden. Neben der bis vor wenigen Jahren üblichen Vergabe der Vertriebsdienstleistungen im Rahmen der Verkehrsverträge und den zwischenzeitlich aufkommenden Landstarifen, gibt es mittlerweile verstärkt unabhängige Ausschreibungen der Vertriebsdienstleistungen im Wettbewerb.

Durch die unterschiedlichen Philosophien der Aufgabenträger und Verkehrsverbünde entstehen regional stark variierende Erwartungen an die Erbringung der Vertriebsdienstleistung. Der regional sehr unterschiedliche Ansatz beim Thema Mobile-Ticket ist nur ein Beispiel für die heterogene Vertriebsstruktur.

Durch die technologische Weiterentwicklung und einen noch nicht vorhandenen überregionalen Ansatz nimmt diese Differenzierung aktuell gerade auch durch den verstärkten Einsatz von digitalen Vertriebsstrukturen und Fahrscheinarten noch zu. Parallel dazu sind insbesondere Aufgabenträger mit dem Problem konfrontiert, dass die neuen Vertriebstechnologien im Sinne der Daseinsvorsorge und der Einführungsphase der neuen Technologien fast ausschließlich in Ergänzung zu den klassischen Vertriebsstrukturen aufgebaut werden. Die ursprünglich mit neuen digitalen Vertriebskanälen geplante Effizienzsteigerung und Kostenreduzierung im Vertrieb wird dadurch aber zumindest in den kommenden fünf Jahren nicht zu realisieren sein.

Die technologische Veränderung führt zu kürzeren Lebenszyklen der Vertriebstechnik und zu schnelleren Anpassungen, um den sich verändernden Kundenbedürfnissen nachzukommen. Dies wiederum erschwert

eine langfristige Vergabe der Vertriebsdienstleistungen.

Eine Herausforderung der aktuellen Entwicklung im Vertrieb besteht also darin, mit möglichst einfachen und schlanken Vorgaben einen Rahmen zu setzen, in dem die Unternehmen einen effizient gestalteten und sich flexibel weiterentwickelnden Vertrieb im SPNV durchführen können. Die noch sehr stark auf DB Vertrieb als marktbeherrschendes Unternehmen zugeschnittene Vertriebsstruktur und die aktuell noch bestehenden ungleichen Rahmenbedingungen für die Vertriebsdienstleister (u.a. durch Monopol für Fernverkehrstickets oder unterschiedliche Provisionssätze) machen die Neuausrichtung im Vertrieb für alle Beteiligten noch anspruchsvoller.

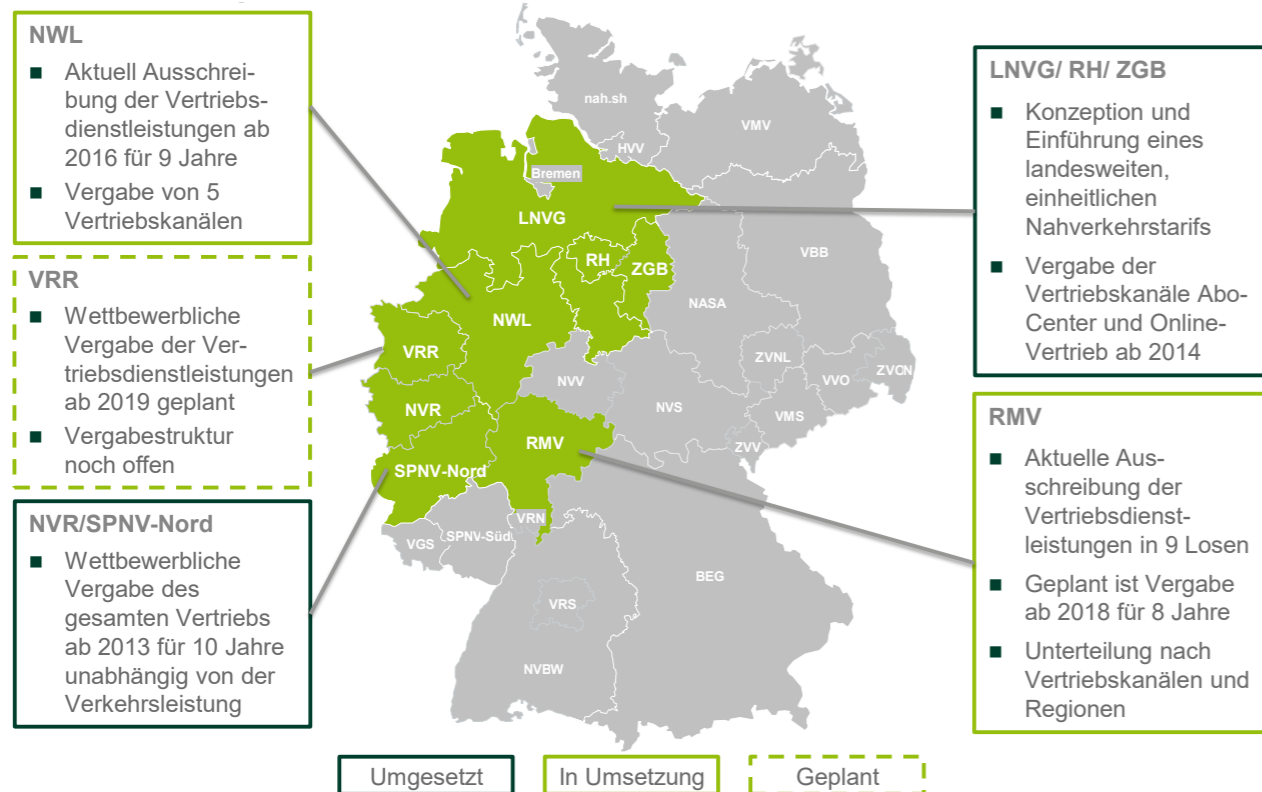
Es bleibt abzuwarten, ob das gegen die Deutsche Bahn AG eingeleitete Kartellverfahren zu einer grundlegenden Öffnung der Vertriebskanäle der Deutschen Bahn führt. In diesem Verfahren wird geprüft, ob der heutige Zugang von Wettbewerbern zu den Vertriebskanälen der Deutschen Bahn beziehungsweise die unterschiedlichen Provisionshöhen kartellrechtlich zu beanstanden sind.

Wichtig ist jedoch für den Schienenpersonennahverkehr insgesamt, schnell auf die sich rasant verän-

dernden Kundenbedürfnisse (vgl. u. a. Kapitel 6 zur Digitalisierung im Nahverkehr) und die Entwicklungen des intermodalen Wettbewerbs (vgl. Kapitel 5 Intermodale Wettbewerbssituation des SPNV) zu reagieren. Für den Vertrieb bedeutet dies, den Fokus stärker auf die technologischen Möglichkeiten und weniger auf bestehende Strukturen und lokale Differenzierungen zu richten.

Hier besteht die große Herausforderung für den Gesetzgeber, das GWB so zu modernisieren, dass auch in lang laufenden Verträgen Anpassungen zur Förderung des technologischen Fortschritts vergaberechtskonform abgebildet werden können.

Darüber hinaus sind auch die Aufgabenträger gefordert, die Abstimmung untereinander zu forcieren, um einheitliche Vorgaben zu setzen und die Zahl der technischen und auch strukturellen Ausnahmen bei Vertriebsausschreibungen weitestgehend zu reduzieren. Derzeit führen die oftmals unterschiedlichen Vorgaben verschiedener Aufgabenträger und Verbünde zur Vertriebsgestaltung (inkl. Tarifstruktur, Vertriebskanal-Mix und Entwertung) eher zu einem höheren Aufwand und zu höheren Kosten bei der Erfüllung dieser Anforderungen.



Eigenständige wettbewerbliche Vergaben von Vertriebsdienstleistungen im SPNV (Quelle: BSL Transportation Consultants)

KAPITEL 3.2.4

ENERGIEKOSTEN

Die Energiekosten machen aktuell einen Anteil von ca. 10% der Gesamtkosten im SPNV aus. Nach einem kontinuierlichen Anstieg innerhalb der letzten Dekade im Zuge einer allgemeinen Teuerung der Energiepreise sanken die Bahnstrompreise für die Vollversorgung nach Angaben der Bundesnetzagentur erstmals im Jahr 2013 bei gleichzeitig steigender Vergütung für rückgespeisten Strom.

Trotz des jüngsten Rückgangs wird aber Prognosen zufolge weiterhin mit einem deutlichen Preisanstieg im Energiebereich, sowohl für Bahnstrom als auch für Diesel, gerechnet¹² – bei gleichzeitig eher geringen Einflussmöglichkeiten der EVU und Aufgabenträger auf diesen Kostenblock. Zum 1. Juli 2014 wurde das bis dahin geltende umstrittene Rabattsystem, das tendenziell Gesellschaft-

ten des DB-Konzerns bevorzugte, durch ein neues Bahnstrompreissystem mit Orientierung am Energiewirtschaftsgesetz ersetzt.

Mit Einführung des neuen Bahnstrompreissystems bietet DB Energie seit Juli 2014 nun den EVU die Stromdurchleitung an, wodurch ein Strombezug über andere Lieferanten ermöglicht wird.

DIE ECKPUNKTE DES NEUEN, ANGEPASTEN ENERGIEPREISSYSTEMS VON DB ENERGIE UMFASSEN:

- Abschaffung aller bisherigen mengen- und laufzeitabhängigen Rabatte durch DB Energie
- Zusammensetzung der neuen Preise für die Vollstromlieferung aus einem einheitlichen Energielieferpreis und regulierten Netznutzungsentgelten
- Weiterhin Unterscheidung von zwei Zeitzonen beim Energielieferpreis: Hochtarif (6-22 Uhr) und Niedrigtarif (22-6 Uhr)

¹²Die aktuelle Energiereferenzprognose für das Bundeswirtschaftsministerium geht bspw. für den Zeitraum 2011-2030 für Strom und Diesel von durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten von 3,8% bzw. 3,5 % p.a. aus.

Angebot von zwei Belieferungsalternativen:

- „BahnStrom Classic“: Bestellung einer bestimmten Energiemenge je Kalenderjahr durch den Kunden (ohne Mindestabnahmeverpflichtung), wobei nur bei einem Mehr- oder Minderverbrauch über 10% der bestellten Menge ein Preisaufschlag anfällt

- „BahnStrom Comfort“: Angebot für EVU, die Bahnstrom ohne schriftlichen Liefervertrag mit DB Energie oder anderen Lieferanten beziehen ohne Mengenbestellung und somit auch ohne Toleranzbandregelung, jedoch mit höherem Bezugspreis aufgrund der vollen Mengenflexibilität

- Mehr Transparenz durch getrennten Ausweis und separate Abrechnung der Netznutzungsentgelte von der Energielieferung
- Zusammensetzung des Netznutzungsentgeltes aus einem festen Leistungspreis für Jahreshöchstleistung und einem mengenabhängigen Arbeitspreis
- Gleiche Höhe des Netznutzungsentgeltes unabhängig vom Energielieferanten
- Vergütung an EVU für Bahnstromrückspeisung aus zwei Komponenten: zurückgespeicherter Energie und Netzentgelt für die vermiedene Netznutzung
- Aufpreis der Lieferung von „grünem Strom“ für den gesamten Bahnstrombedarf oder Teilen davon

Dies wird im SPNV-Markt bereits aktiv genutzt: Verschiedene private EVU machen nun von der Möglichkeit des freien Lieferantenwechsels Gebrauch und haben die Lieferung von Bahnstrom jüngst ausgeschrieben, um Energie bei Dritten einzukaufen. Aktuelle Beispiele sind unter anderem Keolis, BeNEX oder die Hessische Landesbahn:

- **Keolis** hat die Lieferung von Bahnstrom in Vollversorgung inkl. Ausgleichsenergie zunächst für 2015 (und ggf. 2016) ausgeschrieben und bezieht nun den Bahnstrom für drei SPNV-Netze der Eurobahn aus Nürnberg. Laut TED-Informationen waren dabei für die Ausschreibung drei Angebote abgegeben worden.
- **BeNex** hat einen Rahmenvertrag von November 2014 bis Ende

2016 für ihre Verkehrsunternehmen und Beteiligungen Agilis, Cantus und Nordbahn (NBE) vergeben.

- Die **Hessische Landesbahn GmbH (HLB)** suchte ebenfalls 2015 per Verhandlungsverfahren für eine Rahmenvereinbarung einen Lieferanten von Bahnstrom für zwei Jahre.

Durch die neugeschaffene Möglichkeit der Energie-Ausschreibung ergeben sich aktuell bereits deutliche Kosteneinsparungen beim Bezug von elektrischer Energie. Diese schlagen sich auch in den Angebotspreisen zumindest der Konkurrenten von DB Regio nieder, da DB Regio ihrerseits an die eigenen Stromlieferverträge gebunden ist.

Auch wenn das neue Energiepreissystem somit sicherlich einen wichtigen Schritt in Richtung einer diskriminierungsfreien Bereitstellung des Bahnstroms darstellt, ist das neue System auf Basis der ersten Anwendungserfahrungen kontinuierlich weiter zu verbessern. Dies gilt ganz besonders, da das Risiko der Diskriminierung beim Bahnstrom trotz der zuvor erfolgten Anpassung des Energiepreissystems der DB Energie laut der Anfang 2016 erschienenen „Marktuntersuchung 2015“ der Bundesnetzagentur weiterhin vorhanden ist und schlechter als andere Entgeltsysteme, wie z.B. Trassenentgelte, bewertet wird.

KAPITEL
3.2.5

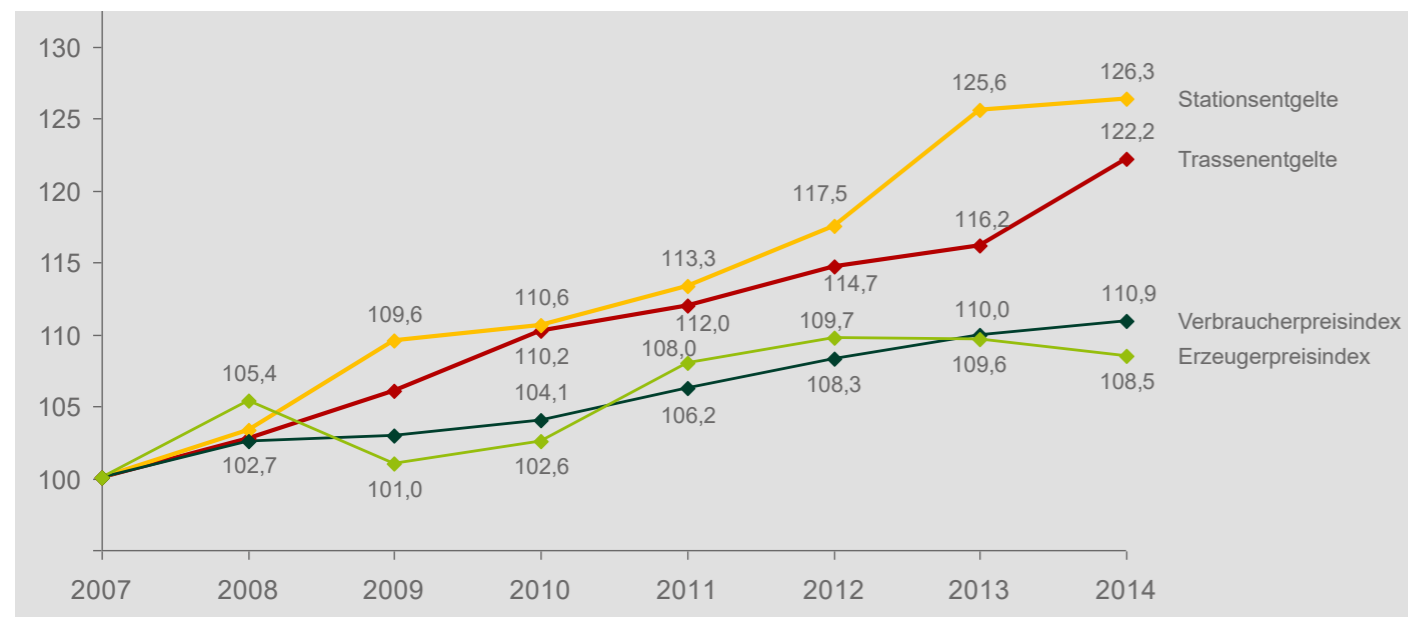
INFRASTRUKTUR- NUTZUNGSENTGELTE

Hauptkostentreiber im SPNV sind die **Infrastrukturnutzungsentgelte**. Der Anteil der Gebühren für die Trassen- und Stationsbenutzung an den Gesamtkosten des SPNV beträgt gegenwärtig rund 40% - mit steigender Tendenz.

Die an die Infrastrukturunternehmen der Deutschen Bahn AG zu entrich-

tenden Stations- und Trassenentgelte sind im Vergleich zu Verbraucher- und Erzeugerpreisindex in der Vergangenheit überproportional, stark gewachsen. So nahmen die Stationsentgelte seit 2007 um über +26% und die Trassenentgelte um +22% zu. Die verfügbaren Regionalisierungsmittel sind im selben Zeitraum dagegen nur um rund +9% angewachsen. Dies macht deut-

lich, dass die bis 2015 im RegG festgelegte jährliche Mittelsteigerung um +1,5% bei weitem nicht ausreichte, um die deutlich überproportionale Kostensteigerungen im Infrastrukturbereich abzufangen. Somit entkoppeln sich die zu entrichtenden Infrastrukturnutzungsentgelte und die verfügbaren Finanzmittel immer weiter.

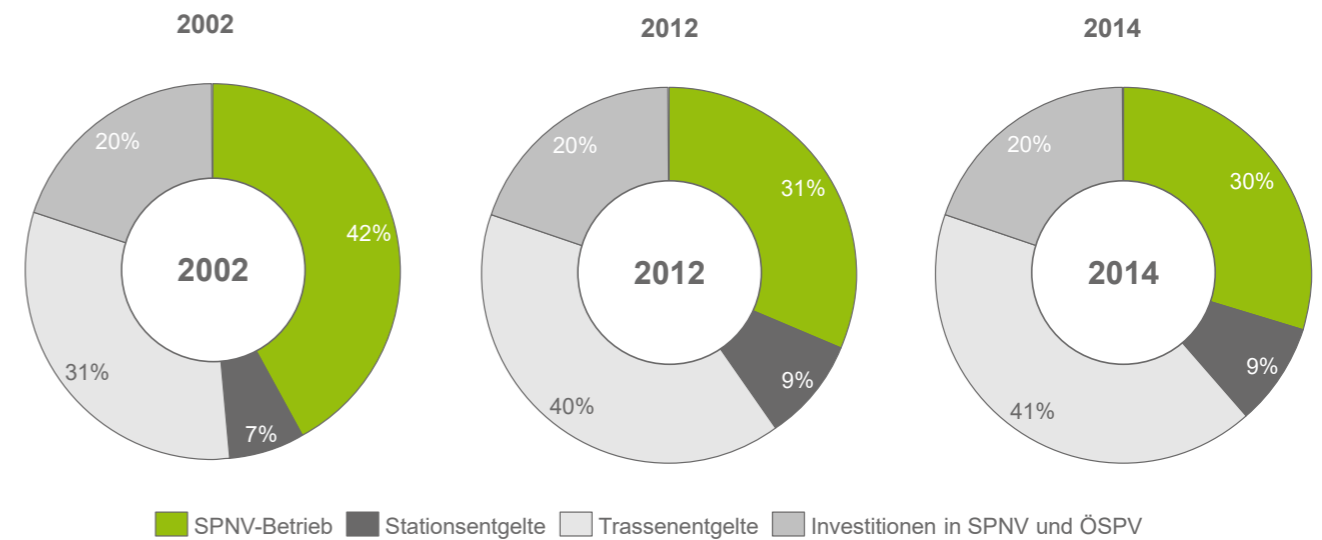


Entwicklung der Infrastrukturnutzungsentgelte
(Quellen: Bundesnetzagentur, Statistisches Bundesamt)

Noch gravierender ist die Bedeutung der Infrastrukturnutzungsentgelte in Relation zu den Regionalisierungsmitteln. Hier hat sich der Anteil der gesamten Infrastrukturkosten (Trassen- und Stationsentgelte) an den verfügbaren

Regionalisierungsmitteln von 38% im Jahr 2002 über 49% im Jahr 2012 auf über 50% im Jahr 2014 erhöht. Seit Erscheinen des letzten Marktreports gab es somit eine weitere Verschiebung in Richtung der Trassenentgelte zulasten

des SPNV-Betriebs. Dies ist auch gerade deshalb so kritisch zu sehen, weil die Länder und Bestellerorganisationen so gut wie keinen Einfluss auf die Entwicklung der Infrastrukturnutzungsentgelte haben.



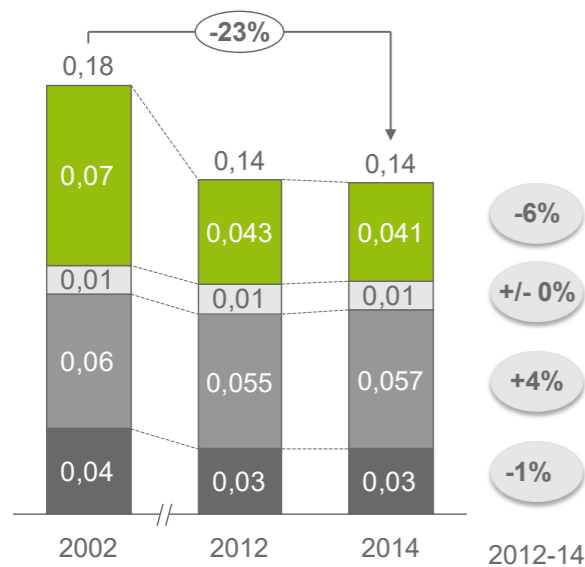
Verwendungsbereiche der Regionalisierungsmittel 2002, 2012 und 2014
(Quelle: BAG-SPNV, BSL Transportation Consultants, Deutsche Bahn AG, kcw, RegG, Statistisches Bundesamt)

Insgesamt bedeutet dies, dass die Hälfte der den Ländern vom Bund zur Verfügung gestellten Regionalisierungsmittel über die Eisenbahninfrastrukturunternehmen (EIU) der DB AG wieder an den Bund als Eigentümer der DB AG zurückfließt. Ein solches „Zurückholen der Regionalisierungsmittel durch die Hintertür“ ist verkehrlich und verkehrspolitisch kritisch zu

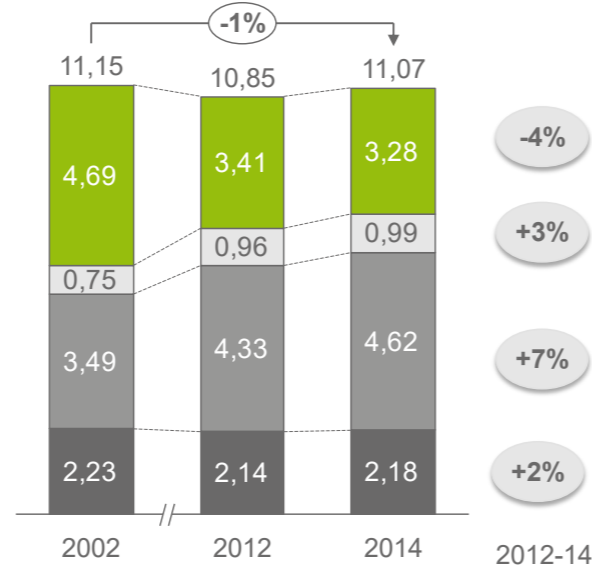
sehen, zumal sich dieser Effekt in den letzten Jahren immer weiter verstärkt hat. Durch Wettbewerbsverfahren konnten in den von den EVU beeinflussbaren Bereichen Effizienzgewinne erzielt werden, die zu einer deutlichen Senkung der Bestellerentgelte je Personenkilometer geführt haben, während

die Kosten für Infrastrukturnutzungsentgelte unverändert geblieben sind. Bezogen auf die Regionalisierungsmittel je Zugkilometer ist ein noch größerer Effekt zu verzeichnen: Während die Betriebskostenzuschüsse je Zugkilometer zwischen 2002 und 2014 um ca. -30% gesunken sind, stiegen die Ausgaben für die Nutzung der Infrastruktur ihrerseits um +32%.

Regionalisierungsmittel je
Personenkilometer [in EUR]



Regionalisierungsmittel
je Zugkilometer [in EUR]



■ SPNV-Betrieb ■ Stationsentgelte ■ Trassenentgelte ■ SPNV-Investitionen und ÖSPV

Entwicklung der Regionalisierungsmittel je Pkm und Zugkm (2002 – 2014)

(Quellen: BAG-SPNV, BMVI, Deutsche Bahn AG, Marktrecherche BSL Transportation Consultants, RegG, Statistisches Bundesamt; Hinweis: Rundungsdifferenzen möglich)

Regional sind die Kostensteigerungen im Infrastrukturbereich sogar zum Teil noch ausgeprägter. So weist bspw. der aktuelle Thüringer Nahverkehrsplan einen Anstieg der Trassengrundpreise der DB Netz AG je Trassenkilometer der dort relevanten Streckenkategorien von über 20% zwischen 2008 und 2013 aus (unabhängig von den 2010 entfallenen Regionalfaktoren). In Bezug auf die an die DB Station & Service zu entrichtenden durchschnittlichen Stationsgebühren war der Anstieg in Thüringen im betreffenden Zeitraum sogar noch

deutlicher ausgeprägt (+45%), wobei nur ein vergleichsweise geringer Anteil auf andere Gründe, wie bspw. die (Um)Klassifizierungen von Stationen zurückzuführen ist. Die Gesamtkosten für alle Abfahrten sind im Betrachtungszeitraum um etwa 25% angestiegen.

Kritisch ist, dass von einer Fortsetzung der dynamischen Kostenentwicklung und somit überproportional steigenden Infrastrukturnutzungsentgelte von bis zu 2,8% p.a. (Trassenpreise) bzw. 3,5% p.a. (Stationspreise)

auszugehen ist. Bisher wurde in der öffentlichen Diskussion noch keine Antwort darauf gegeben, ob die überproportionalen Preissteigerungen nicht durch Effizienzgewinne auch in den Infrastrukturunternehmen der DB hätten ausgeglichen werden können.

Sofern diese Entwicklung anhält, sind (weitere) Einschnitte im SPNV-Angebot mit Leistungsverringerungen zu erwarten, die bisher nur in geringem Umfang auftreten.

WARUM BEI NOTWENDIGEN ABBESTELLUNGEN ÜBERPROPORTIONAL VIELE LEISTUNGEN REDUZIERT WERDEN MÜSSEN

Wenn die verfügbaren Regionalisierungsmittel in einem Land nicht mehr ausreichen, um die bisherige Leistung weiter finanzieren zu können, muss als letzte Konsequenz über Abbestellungen und Streckenstilllegungen nachgedacht werden.

Bei den Betriebskosten, die ca. 50% der Gesamtkosten ausmachen, sind einige Parameter leistungsabhängig und reduzieren sich bei Abbestellungen grundsätzlich annähernd linear. Hierzu zählen Verschleiß, Wartung und Instandhaltung der Fahrzeuge sowie Energiekosten. Zumindest mit etwas Vorlauf können auch die Personalkosten entsprechend reduziert werden. Die Fixkosten, wie Abschreibungen und Finanzierungskosten für Fahrzeuge und Werkstätten, können in der Regel in laufenden Verträgen nicht reduziert werden. Aus diesen Gründen enthalten die meisten Verkehrsverträge begrenzte Abbestellkontingente, in deren Rahmen bei Leistungsreduzierungen das Leistungsentgelt pro Zugkilometer unverändert bleibt. Muss diese Grenze jedoch überstiegen werden, kann das Eisenbahnverkehrsunternehmen die dann anfallenden Remanenzkosten voll und ganz geltend machen.

Für weitere 50% der Gesamtkosten – die „Schienenmaut“, also die Nutzungsgebühren für Trassen und Stationen – wirken sich Abbestellungen deutlich weniger stark kostensenkend aus. Für alle Stationen, die nur vom Regionalverkehr bedient werden, werden die gesamten Kosten aus der Bereitstellung und Instandhaltung dem jeweiligen Aufgabenträger über eine Vollkostenrechnung angelastet. Der Stationspreis je Halt ergibt sich, indem die gesamten Kosten aller Stationen einer Stationskategorie im Bereich des jeweiligen Aufgabenträgers durch die Zahl der Zughalte geteilt wird. Weniger Halte führen zu höheren Preisen; die Abbestellung einzelner Zughalte führt somit nicht zu Einsparungen. Diese wären nur dann gegeben, wenn eine Station komplett aufgegeben und zurückgebaut wird. Allerdings werden in so einem Fall die Rückbaukosten zuerst ebenfalls kostenwirksam an den Aufgabenträger durchgeleitet.

WARUM BEI NOTWENDIGEN ABBESTELLUNGEN ÜBERPROPORTIONAL VIELE LEISTUNGEN REDUZIERT WERDEN MÜSSEN (FORTGESETZT)

Bei den Trassen handelt es sich ebenfalls um stark fixkostenbasierte Anlagen, bei denen die Abbestellung einzelner Züge aufgrund der sehr langen Abschreibungszeiträume für den Betreiber so gut wie gar nicht kostensenkend ins Gewicht fällt. Einzig in Tagesrandlagen könnten sich gewisse Einsparungen bei den Personalkosten ergeben, wenn beispielsweise Stellwerke früher schließen können. Erst im Zuge von (Teil-)Stilllegungen von Strecken wären mittelfristig tatsächliche Einsparungen beim Betreiber vorhanden. Der einzelne Aufgabenträger spart allerdings im heutigen Preissystem die durch Abbestellungen nicht mehr anfallenden Trassennutzungsgebühren in vollem Umfang ein. Gleichzeitig werden die tatsächlich weiter vorhandenen Kosten auf die verbleibenden Trassenbestellungen deutschlandweit verteilt. Darüber hinaus gibt es gegenüber der DB Netz AG in einzelnen Ländern langfristige vertragliche Garantien zur Bestellung von SPNV-Leistungen.

Wenn das geplante neue Trassenpreissystem umgesetzt wird, sollen Trassenbestellungen außerhalb von Ballungsräumen und in Tagesrandlagen vom Grundsatz her günstiger werden, während sich Ballungsraumverkehre insbesondere tagsüber verteuern. Dies hat zur Folge, dass Abbestellungen, die wegen der geringeren Nachfrage insbesondere im ländlichen Raum und in den Randstunden erfolgen werden, künftig nur noch geringere Einsparungen mit sich bringen.

Insgesamt zeigt sich damit, dass überproportional viele Zugkilometer abbestellt werden müssen, um die benötigte Höhe der einzusparenden Regionalisierungsmittel zu erreichen, da die gesamten Fixkosten des Betriebs sowie der Stationsnutzungen in vollem Umfang unverändert durch den Aufgabenträger zu tragen sind. Sollte das geplante neue Trassenpreissystem umgesetzt werden, würde sich dieser Effekt für den einzelnen Aufgabenträger im ländlichen Raum weiter verschärfen, da er künftig deutlich weniger Nutzungsentgelte bei Abbestellungen einspart.

Aktuell wird das Trassenpreissystem der DB Netz AG grundlegend überarbeitet und weiterentwickelt. Das neue Trassenpreissystem wird voraussichtlich zum Fahrplanjahr 2018 eingeführt.

Die Weiterentwicklung wurde durch die **Änderung des Rechtsrahmens mit neuen EU-rechtlichen Vorga-**

ben auf Basis der EU-Richtlinie 2012/34 notwendig: Die Richtlinie zur Vereinheitlichung der Entgeltgestaltung für die Nutzung der Schienenwege in der EU gibt die Rahmenbedingungen und Rechtsgrundlage für die künftige Entgeltgestaltung für Trassen vor und hätte eigentlich bereits bis Mitte 2015 durch den Gesetz-

geber in nationales Recht überführt werden sollen. Gemäß der EU-Richtlinie ist grundsätzlich im Regelfall ein Grenzkostenansatz bei der Trassenpreisbildung zu verfolgen. Nur für den Ausnahmefall soll ein Vollkostenansatz zulässig sein.

DAS NEUE TRASSENPREISSYSTEM (TPS)

Gemäß dem für voraussichtlich 2018 geplanten, neuen TPS sollen sich die Entgelte zukünftig im Rahmen eines Baukastenprinzips aus den Komponenten „unmittelbare Kosten des Zugbetriebs“ und einem Vollkostenzuschlag sowie ggf. weiteren Elementen zusammensetzen, wobei die Grundlogik durch die EU-Richtlinie 2012/34 bestimmt wird. Alle Kostenbestandteile werden für die drei Verkehrsarten Güter-, Fern- und Nahverkehr als einzelne Marktsegmente getrennt berechnet.

Die unmittelbaren Kosten des Zugbetriebs decken innerhalb der jeweiligen Verkehrsart lediglich etwa 30% der Gesamtkosten. Die verbleibenden 70% der Gesamtkosten sollen entsprechend der relativen Markttragfähigkeit der jeweiligen Verkehrsarten als Vollkostenaufschlag verteilt werden.

Zur Verteilung innerhalb des SPNV-Marktes sollen Untersegmente zur Ermittlung der Markttragfähigkeit anhand räumlicher (Ballungsraum vs. Umland) und zeitlicher (tagsüber vs. nachts) Kriterien gebildet werden. Somit ergeben sich vier Untersegmente im SPNV zzgl. den Segmenten Leer- und Lokfahrt bzw. Charter- und Nostalgieverkehre.

Marktsegmente im SPNV	Zentrum (Zug fährt im Umkreis von 50km um Metropolbahnhof)	Umland (Zug fährt außerhalb Umkreis von 50km um Metropolbahnhof)
Tag (06:00 – 20:00 Uhr)*	Zentrumsverkehr Tag	Umlandverkehr Tag
Nacht (20:00 – 06:00 Uhr)*	Zentrumsverkehr Nacht	Umlandverkehr Nacht
Leer-/ Lokfahrt	Dispositive Triebfahrzeugfahrten/ Überführung leerer Triebwagen	
Charter-/ Nostalgieverkehre	z.B. Gelegenheits- oder Tourismusverkehre	

Geplante Marktsegmente des Trassenpreissystems im SPNV
(Quelle: DB Netz AG, * am Wochenende Tag-/ Nachtgrenze 09:00 Uhr statt 06:00 Uhr)

Mit diesem Vorgehen soll nach dem wirtschaftstheoretischen Ansatz des Ramsey-Pricings die maximale Leistungsmenge nachgefragt werden.

Neben den unmittelbaren Kosten des Zugbetriebs und dem Aufschlag zur Deckung der Vollkosten sind **weitere Elemente** Bestandteil der Entgeltbildung. Diese können sowohl als Zu- oder Abschläge gestaltet sein und berücksichtigen:

- **ökologische Aspekte** (z.B. Lärmkomponenten oder Zuschläge für durch Verkehre hervorgerufene Umweltbelastungen)
- **ökonomische Aspekte** (z.B. Stornierungsbedingungen) oder

- **kapazitive Aspekte** (z.B. Regelungen zu Neuverkehren oder überlasteten Schienenwegen)
- Durch die direkte Anwendung des oben dargestellten Tragfähigkeits-Modells würde es zu erheblichen Verwerfungen zwischen einzelnen Ländern kommen, da Länder mit einem hohen Anteil an Zentrumsverkehren wegen der unterstellten höheren Markttragfähigkeit zusätzlich belastet werden würden. Um diesen Effekt auszugleichen, wird aktuell die Einführung eines Tragfähigkeitsfaktors diskutiert. Dieser soll dafür sorgen, dass die von den Ländern zu tragen-

den (durchschnittlichen) Infrastrukturentgelthöhen im SPNV zumindest bei Start des neuen TPS gleich bleiben. Für Nachbestellungen wäre ohne eine Anpassung des Länderfaktors bei Zentrumsverkehren ein deutlich höheres Entgelt zu entrichten als im bisherigen Entgeltsystem. Voraussetzung für den genannten Tragfähigkeitsfaktor ist die im Eisenbahnregulierungsgesetz (ERegG) anzulegende Segmentierung nach Ländern.

MARKTTRAGFÄHIGKEIT UND THEORIE DER RAMSEY-PREISE

Da der Vollkostenzuschlag gemäß der Tragfähigkeit des betreffenden Segments erhoben wird, hat die **Markttragfähigkeit** eine zentrale Rolle im neuen TPS inne:

- Nach dem (Kosten-)Tragfähigkeitsprinzip werden die Gemeinkosten nach Maßgabe der Belastbarkeit der verschiedenen Kostenträger verteilt: Je größer demnach die Tragfähigkeit eines Segments, desto höher der erhobene Vollkostenaufschlag
- Wissenschaftliche Grundlage für die Ermittlung der Markttragfähigkeit bilden die sog.

Ramsey-Preise:

- Ziel der Entgeltbildung nach dem theoretischen Prinzip der Ramsey-Preise ist die Gewährleistung der bestmöglichen Wettbewerbsfähigkeit der Marktsegmente und Maximierung der Güternachfrage bei gleichzeitiger Sicherung der Vollkostendeckung
- Für die Preissetzung eines Marktsegments ist das Verhältnis zwischen Preisauflschlag und Preiselastizität der Nachfrage entscheidend, d.h. in anderen Worten die Höhe des Preisauflschlags hängt davon ab, in welchem Ausmaß die Trassennachfrage in den Segmenten von der Höhe der Trassenpreise bestimmt wird bzw. wie stark die Nachfrage der Segmente auf Preisveränderungen reagiert (Differenzierung nach Nachfrageelastizitäten)
- Zur Bemessung und Differenzierung der Tragfähigkeiten sind somit die Reaktion der Endkunden bei Preisanpassungen und die Möglichkeit der Weitergabe von Preissteigerungen an den Endkunden maßgebliche Einflussgrößen
- Am stärksten belastet werden soll daher das Segment, das gegenüber Preisänderungen am unempfindlichsten (unelastisch) reagiert und somit am „tragfähigsten“ ist
- Der relative Preisauflschlag auf die unmittelbaren Kosten des Zugbetriebs verhält sich somit genau umgekehrt proportional zur Preiselastizität der Nachfrage eines Marktsegments: unelastische (tragfähige) Marktsegmente können daher mit einem höheren Aufschlag auf ihre jeweiligen unmittelbaren Kosten des Zugbetriebes belastet werden, während elastischen (d. h. weniger tragfähigen) Marktsegmenten nur geringe Aufschläge angelastet werden dürfen.

BEWERTUNG DES NEUEN TPS AUS SPNV-SICHT:

- Im SPNV besteht keine „klassische“ Markttragfähigkeit, da mit dem gemeinwirtschaftlichen SPNV eine Daseinsvorsorgefunktion erfüllt werden muss und er überwiegend aus Zuwendungen der öffentlichen Hand finanziert wird.
- In Ballungsräumen – also im Umfeld der Metropobahnhöfe – gelten Verbundtarife. Auf diese haben die Aufgabenträger einerseits oft nur einen beschränkten Einfluss. Darüber hinaus sind im Bereich der Daseinsvorsorge Preiserhöhungen enge Grenzen gesetzt. Zudem ist eine Zuordnung auf Strecken bzw. Züge aufgrund herrschender Einnahmenaufteilungsverfahren in der Regel nicht möglich; daher kann die Markttragfähigkeit im SPNV auch nicht über die Fahrgeldeinnahmen abgeleitet werden. Die im TPS vorgesehene Marktsegmentierung in die Segmente Zentrums- und Umlandverkehre ist nur bedingt zielführend, da
 - Tangentialverkehre bspw. als (teurere) Zentrumsverkehre eingestuft werden, auch wenn sie nicht an einem Metropobahnhof halten,
 - schon eine geringfügige Veränderung in der Bedienung von Halten durch Regionalzüge dazu führen kann, dass dieselbe Strecke verschiedenen Segmenten und damit verschiedenen Preisen zugeordnet wird, was das System verkompliziert und den Controllingaufwand erhöht,
 - die preisliche Differenzierung zwischen den Segmenten Tag und Nacht falsche Anreize zur zeitlichen Verschiebung von Verkehren setzen könnte,
 - für Zentrumsverkehre eine höhere Tragfähigkeit angenommen wird, was diese wiederum gegenüber Umlandverkehren entsprechend verteuert. Mehrverkehre werden dort, wo die Nachfrage vorhanden wäre, stark und unter Umständen prohibitiv verteuert. Die Hoffnung, mehr Verkehre im

günstigeren ländlichen Raum zu generieren, dürfte häufig schon daran scheitern, dass dort aufgrund demografischer Entwicklungen die notwendigen Nachfragepotentiale grundsätzlich nicht bestehen. Für die Strecken im ländlichen Raum bedeutet die Klassifizierung als Umlandverkehr darüber hinaus, dass ihre Wirtschaftlichkeit bei streckenbezogener Wirtschaftlichkeitsrechnung gefährdet ist, weil die Einnahmen für DB Netz auf diesen Strecken sinken.

- Die Einführung eines Engpassfaktors führt zu erheblichen zusätzlichen Belastungen auf bestimmten Streckenabschnitten, ohne dass Alternativen im SPNV genutzt werden könnten. Zudem ist nicht geplant, mit den Mehreinnahmen zu einer Engpassbeseitigung beizutragen. Auf eine Unterteilung in weitere Untersegmente wie Zentrum vs. Umland oder Tag vs. Nacht sollte verzichtet werden, da diese weder von der EU-Richtlinie vorgegeben noch im ERegG enthalten sind; stattdessen sollte darauf abgezielt werden, die Länder als (Unter-)Marktsegmente des SPNV, wie im ERegG-Entwurf angelegt, zu definieren.
- Die Abgrenzung der Marktsegmente von SPNV und SPNV ist nicht eindeutig. Eine Unterscheidung in gemeinwirtschaftlichen und eigenwirtschaftlichen Verkehr erscheint hier sinnvoller.
- Die im neuen TPS vorgesehene zeitliche Begrenzung der Rabatte für Mehrverkehre sollte entfallen. Mehrverkehre im SPNV sollten zu Grenzkosten angeboten werden, da mit dem Grundangebot bereits die Vollkosten ausgeglichen werden. Nur so kann dauerhaft und in nennenswertem Umfang Mehrverkehr erzielt werden (vgl. auch Ausführungen zum Vollkostenansatz in Kapitel 4.1).

STATIONSENTGELTE

Nachdem im ursprünglichen Entwurf des ERegG das Markttragfähigkeitsprinzip künftig auch für die Stationspreise angewandt werden sollte, scheint es zwischenzeitlich zu einem Umdenken in der Politik gekommen zu sein. Danach sollen Stationen – wie in der EU-Richtlinie 2012/34 auch vorgesehen – weiterhin nicht als Infrastruktur im Sinne der Richtlinie gelten. Somit könnte das bisherige Preissystem im Grundsatz fortgeführt werden.

Das aktuell geltende Stationspreissystem der DB Station & Service, welches die von EVU an das EIU zu entrichtenden Entgelte für die Nutzung von Bahnsteigen und Haltepunkten regelt, datiert aus dem Jahr 2011 (SPS 2011) und wurde zuletzt im Jahr 2013 verändert (Ablösung des umstrittenen Zuglängenfaktors durch den neuen Verkehrsleistungsfaktor mit Differenzierung nur noch anhand von Fern- und Regionalverkehr anstelle der Zuglänge).

VERKEHRSLEISTUNGSFAKTOR

Zwischen SPNV und SPFV erfolgt mit Hilfe des Verkehrsleistungsfaktors eine Differenzierung. Mit diesem Faktor wird der ermittelte Stationsgrundpreis multipliziert. Während für den Fernverkehr derzeit ein Faktor von 2,4 gilt, wird im SPNV der Faktor 1,0 angesetzt, was dem jeweils veröffentlichten Stationspreis entspricht.

Zum Januar 2015 war ursprünglich eine Ablösung des bisherigen Verkehrsleistungsfaktors durch einen rechnerisch neu hergeleiteten Verkehrsleistungsfaktor geplant. Dies wurde vor dem Hintergrund der Umsetzung der EU-Richtlinie 2012/34 in nationales Recht (ERegG) zunächst jedoch noch einmal um ein Jahr auf den Jahresbeginn 2016 verschoben, um mehrfache Überarbeitungen des Verkehrsleistungsfaktors zu vermeiden. Da sich die Verabschiedung des ERegG nun erneut verzögert und nicht fristgemäß bis Mitte 2015 erfolgt ist, verschiebt sich die Einführung des neuen Verkehrsleistungsfaktors aufgrund der zu berücksichtigenden Interdependenzen zum ERegG abermals und wird nicht vor 2017 erfolgen. Nach Inkrafttreten des ERegG ist dann eine Umsetzungsfrist von 12 Monaten vorgesehen, sofern keine Veränderung des Entgeltmaßstabes erfolgt.

Wesentlicher Bestandteil des SPS 2011 ist die Ermittlung der Gesamtkosten für die Nutzung der Stationen je Aufgabenträger (für ausschließlich durch den Regionalverkehr bediente Stationen). Diese Kosten müssen durch die Bestellungen von Zughalten erwirtschaftet werden. Dadurch wird sichergestellt, dass Mehrleistungen letztendlich ohne Zusatzentgelte

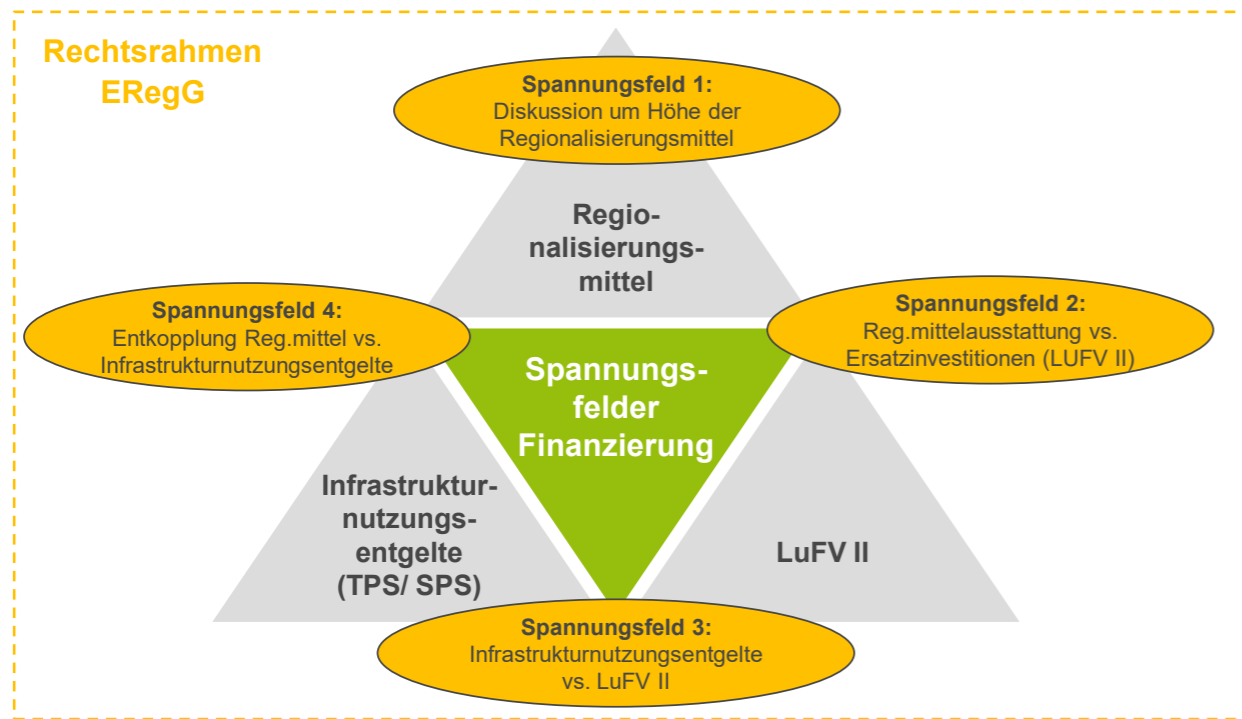
bestellt werden können. Im Umkehrschluss führen aber auf der anderen Seite Abbestellungen ohne Schließung von Stationen zu keinen Einsparungen. Sollte sich durch eine Anpassung des Verkehrsleistungsfaktors dieser für den Fernverkehr auf einen Wert unter 2,4 reduzieren, würde dies zwar

einerseits zu einer Entlastung beim Fernverkehr führen, andererseits jedoch automatisch eine entsprechende Erhöhung der Stationsentgelte für den Regionalverkehr im zweistelligen Millionenbereich bedingen. Somit würden die ab 2016 auf 8,0 Mrd. Euro erhöhten Regionalisierungsmittel um diesen Betrag entwertet.

SPNV-FINANZIERUNG

Die Finanzierung des SPNV bewegt sich im Spannungsfeld von Regionalisierungsmitteln, Infrastrukturnutzungsentgelten und LuFV II (vgl. nachfolgende Abbildung) und Fahrgelderlösen.

Da darüber hinaus das Eisenbahnregulierungsgesetz (ERegG) den Rechtsrahmen für die wesentlichen Elemente der SPNV-Finanzierung bildet, ist es unmittelbar mit den Themenfeldern Revision der Regionalisierungsmittel, der Gestaltung der Infrastrukturnutzungsentgelte – vor allem im Rahmen der Erarbeitung eines neuen TPS – und der LuFV II verbunden. Aufgrund der zahlreichen wechselseitigen Abhängigkeiten zwischen diesen Elementen dürfen diese somit nicht unabhängig voneinander betrachtet werden.



Wichtige aktuelle Spannungsfelder der SPNV-Finanzierung
(Quelle: Marktrecherche BSL Transportation Consultants)

Die aktuelle Finanzierungsstruktur des SPNV in Deutschland ist von hoher Komplexität geprägt.

Neben den Einnahmen aus Fahrgeld-erlösen (Nutzungsentgelte) wird der Bedarf an Finanzmitteln im SPNV im Wesentlichen von folgenden Finanzierungsinstrumenten gedeckt:

BETRIEB

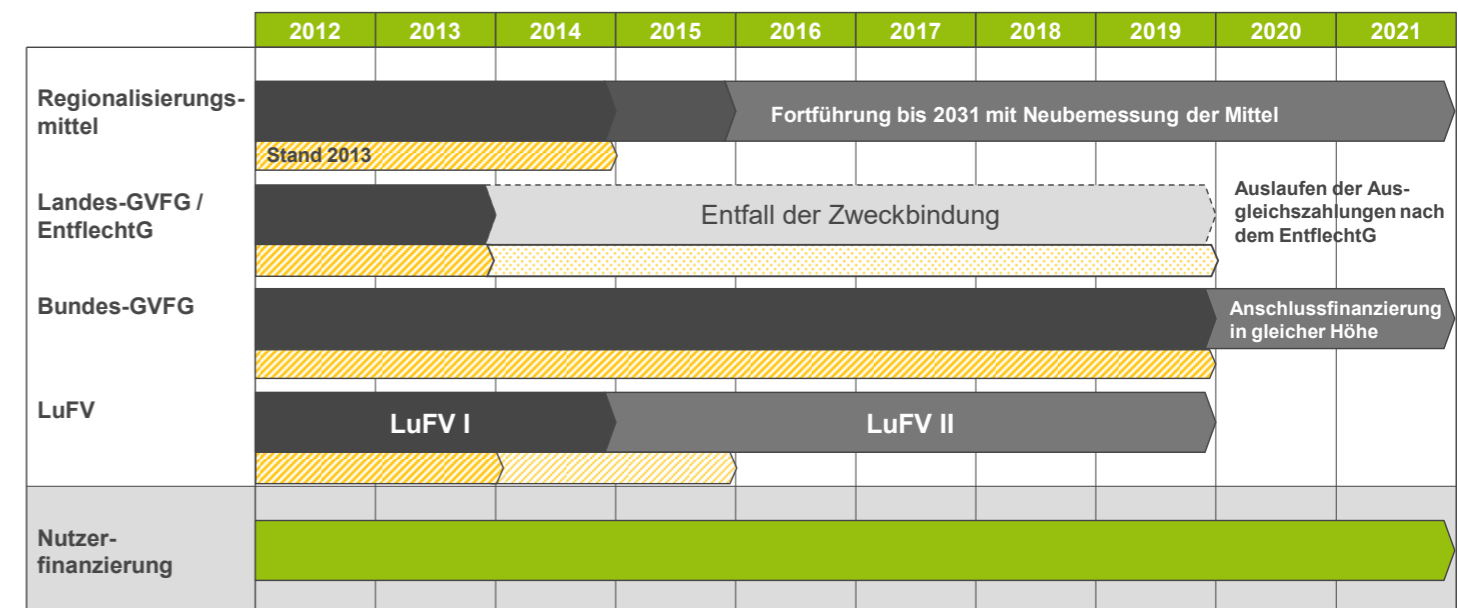
- Regionalisierungsmittel nach dem Regionalisierungsgesetz (RegG)¹³
- Erstattungen für die unentgeltliche Beförderung von schwerbehinderten Menschen nach §148 SGB IX

INVESTITIONEN IN DIE INFRASTRUKTUR

- Zuschüsse aus dem Gemeindeverkehrsfinanzierungsgesetz („Bundes-GVFG“)
- Zuwendungen aus dem Entflechtungsgesetz (EntflechtG bzw. „Landes-GVFG“)
- Mittel aus der Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung (LuFV) sowie dem Bundesschienenwegeausbaugesetz (BSchwAG)¹⁴

¹³Teilweise werden auch Regionalisierungsmittel für Investitionen in Infrastruktur verwendet, so z.B. bei Umbaumaßnahmen von Stationen.

¹⁴Eine detaillierte Übersicht über die Finanzierungsinstrumente findet sich in der letzten Ausgabe des „Marktreport SPNV 2013“.



Status quo der Mittelsicherung in der SPNV-Finanzierung verglichen mit dem Stand 2013
(Quelle: Marktrecherche BSL Transportation Consultants)

Während die neue Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung (LuFV II) zwischen Bund und der DB AG noch im Jahr 2014 abschließend verhandelt wurde und zum 01.01.2015 in Kraft trat, war das Jahr 2015 durch eine Vielzahl offener „Baustellen“ zur künftigen Organisation und Finanzierung des SPNV geprägt:

- Höhe und Verteilung sowie die Dynamisierung der Regionalisierungsmittel waren trotz entsprechender Vorgaben im RegG vom Bund nicht rechtzeitig geklärt worden. Selbst die Dynamisierung für 2015 wurde zunächst vom Bund nicht in den Haushalt 2015 aufgenommen.
- Die Begrenzung der Preissteigerungen bei den Nutzungsentgelten von Trassen und Stationen war zwar im Entwurf des ERegG

enthalten, die explizite Formulierung eröffnete jedoch Interpretationsspielräume und war damit nicht eindeutig umsetzbar – ganz abgesehen davon, dass es sich hierbei um eine nicht Ressortabgestimmte Fassung des federführenden Ministeriums handelte.

- Die Umsetzung des für 2018 (eigentlich schon 2017) angekündigten neuen Trassenpreissystems (vgl. ausführliche Behandlung im Kapitel 3.2.5.1) steht noch aus.
- Während sich Bund und Länder im Rahmen des sog. „Flüchtlingsgipfels“ Ende September 2015 auch auf eine Fortführung des Bundesprogramms der Gemeindeverkehrsfinanzierung (Bundes-GVFG) im bisherigen Umfang nach 2019 verständigt haben, gibt es für die 2019 auslaufende

Förderung nach dem EntflechtG (Landes-GVFG-Mittel) dagegen nach wie vor keine Folgeregelung.

Angesichts langfristiger Verkehrsverträge und entsprechender Planungsvorläufe ist eine ausreichende Planungssicherheit jedoch ein entscheidender Faktor für den SPNV. Nur mit einer auskömmlichen, verlässlichen, sachgerechten und dauerhaft angelegten Finanzierung kann ein funktionierender und leistungsfähiger SPNV-Markt sichergestellt werden, der ein für die Fahrgäste, bezahlbares und attraktives Angebot im Nahverkehr auf der Schiene gewährleistet. Hierfür müssen die dargestellten noch offenen „Baustellen“ bearbeitet und aufgelöst werden.

KAPITEL
4.1

EISENBAHN- REGULIERUNGSGESETZ (EREGG)

Nachdem 2013 der Entwurf eines Eisenbahnregulierungsgesetzes im Bundesrat gescheitert war, wurde Anfang 2015 vom Bund ein neuer Entwurf eines „Gesetzes zur Stärkung des Wettbewerbs im Eisenbahnbereich“ geschaffen, der zunächst im Rahmen einer Verbände- und Länderanhörung präsentiert wurde.

Mit dem neuen **Eisenbahnregulierungsgesetz (ERegG)** sollte die EU-Richtlinie 2012/34 zur Schaffung eines einheitlichen Europäischen Eisenbahnraums bis Mitte 2015 in deutsches Recht überführt werden. Zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses des Marktreports war das neue ERegG noch nicht verabschiedet. Somit ist letztendlich von einer mindestens einjährigen Verzögerung in der Umsetzung der EU-Richtlinie auszugehen.

Zentrale Regulierungsziele der Bundesregierung sind dabei unter anderem, einen wirksamen Wettbewerb in den Eisenbahnmärkten sicherzustellen und zu fördern sowie den Anteil des schienengebundenen Personen- und Güterverkehrs am gesamten Verkehrsaufkommen zu steigern.

WESENTLICHE ECKPUNKTE DES EREGG-ENTWURFS MIT RELEVANZ FÜR DEN SPNV

- **Einführung einer Anreizregulierung zur Begrenzung der Trassenentgelte**
Hierzu soll eine normierte Obergrenze der Gesamtkosten durch die Regulierungsbehörde (BNetzA) festgelegt werden. Ziel ist die Schaffung eines Anreizes, um möglichst wirtschaftlich zu agieren sowie Produktivitätsverbesserungen zu realisieren und die hierdurch erzielten Kostensenkungen über – niedrigere - Entgelte an die Nachfrager weiterzugeben. Auf diese Weise soll die Infrastruktur insgesamt wirtschaftlicher gestaltet werden und die effektive Nutzung der Schienenwegkapazität unterstützt werden. Gleichzeitig müssen jedoch verschiedene Qualitätskennzahlen eingehalten werden. Als Zeitraum für die Regulierungsperiode sind fünf Jahre vorgesehen.
- **Genehmigungspflicht für Infrastrukturnutzungsentgelte**
Es ist eine ex-ante Genehmigungspflicht der Trassenentgelte durch die zuständige Regulierungsbehörde (in diesem Fall die Bundesnetzagentur) geplant.
- **Marktsegmentierung und Berücksichtigung der Tragfähigkeit**
Die Entgeltbildung für Trassen¹⁵ soll anhand von Marktsegmenten und nach den Grundsätzen der Markttragfähigkeit erfolgen, um auf diese Weise die spezifischen wettbewerblichen Bedingungen auf unterschiedlichen Märkten zu berücksichtigen.
- **Begrenzung des Infrastrukturkostenrisikos der Länder**
Im Zusammenhang mit der Einigung im Vermittlungsausschuss zur Festlegung der künftigen Regionalisierungsmittel hat die Bundesregierung eine Protokollerklärung abgegeben (s. Kapitel 4.2). Darin sagt sie eine Begrenzung der Preissteigerungen bei den Nutzungsentgelten von Trassen und Stationen im ERegG zu. Diese Zusage wurde im vorliegenden Entwurf jedoch nicht adäquat umgesetzt.
- **Verzinsung von Eigen- und Fremdkapital**
Als zulässige Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals der EIU ist eine kapitalmarktübliche Verzinsung vorgesehen. Festgelegt werden die Zinssätze von der Regulierungsbehörde. Hierbei darf ein EIU, dessen Netz auch durch Güterverkehr genutzt wird, einen höheren Zinssatz hinterlegen als beispielsweise DB Station & Service, da im Güterverkehr von einer höheren Ausfallwahrscheinlichkeit ausgegangen wird als im Personenverkehr. Die Fremdkapitalverzinsung soll durch die Bundesnetzagentur kalkulatorisch ermittelt werden.
- **Entfall der Billigkeitskontrolle nach §315 BGB**
Das genehmigte Entgelt soll als „billiges Entgelt“ im Sinne des § 315 BGB gelten. Somit besteht keine Möglichkeit mehr, im Rahmen einer zivilrechtlichen Billigkeitskontrolle gegen überhöhte Infrastrukturnutzungsentgelte vorzugehen.

¹⁵ Gemäß der EU-Richtlinie 2012/34 sind Stationen keine Infrastruktur, sondern Serviceeinrichtungen. Daher ist aus EU-Sicht in diesem Fall keine Tragfähigkeitslösung vorgesehen.

BEWERTUNG DES EREGG AUS SPNV-SICHT

• VOLLKOSTENANSATZ

Mit dem vom Bund ausdrücklich gewollten Vollkosten-Ansatz wird das umweltpolitische Ziel „Mehrverkehr auf die Schiene“ zu bringen, nicht erreicht. Hinsichtlich der Berücksichtigung der scheinbaren Markttragfähigkeit des SPNV wird auf die Ausführungen im Kapitel zum neuen Trassenpreissystem verwiesen.

Nur deutlich sinkende Nutzungsgewühren für Trassen bewirken eine nachhaltige Nachfragesteigerung. Zumindest für den SPNV kann eine solche Senkung kostenneutral umge-

setzt werden. Hierzu müsste nur der Teil der Regionalisierungsmittel, der heute für die Trassenentgelte verwendet wird, auf die dann zu entrichtenden Entgelte auf Basis der Grenzkosten reduziert werden. Der verbleibende Betrag könnte vom Bund direkt an DB Netz gezahlt werden. Auf diesem Weg wäre auch die Behandlung von Mehrverkehren im SPNV einfach zu bewerkstelligen, da dann nur die tatsächlich für die jeweiligen Fahrten anfallenden Grenzkosten zu bezahlen wären. Bei der Einführung eines Grenzkostenansatzes wären aber

auf jeden Fall noch Mechanismen zu entwickeln, die eine „Rosinenpickerei“ bei eigenwirtschaftlichen Nahverkehren verhindert. Durch abgesenkte Trassenentgelte wäre nämlich nicht auszuschließen, dass einzelne Relationen oder zumindest Fahrten zu bestimmten Tageszeiten eigenwirtschaftlich zu erbringen wären, während für die restlichen Fahrten (insbesondere in Randlagen) erhebliche Unterdeckungen durch die Aufgabenträger auszugleichen wären.

• ANREIZREGULIERUNG

Die vorgesehene Einführung einer Anreizregulierung mit verbundener Genehmigungspflicht für Infrastrukturnutzungsentgelte wird grundsätzlich positiv bewertet, da hierdurch bereits im Vorfeld eine Prüfung der Angemessenheit von Preiserhöhungen stattfinden würde. Voraussetzung für eine umfassende Preisprüfung wäre allerdings, dass die Genehmigungsbehörde alle Kostenbestandteile einer Anreizregulierung unterwerfen könnte. Nach aktuellem Entwurfsstand ist dies jedoch nicht der Fall, da die gesamten in der LuFV II geregelten Sachverhal-

te nicht Bestandteil der Anreizregulierung werden sollen. Somit dürften ca. 80% der Kosten nicht durch die Regulierungsbehörde geprüft werden.

Darüber hinaus wurde in einem durch die Regulierungsbehörde in Auftrag gegebenen Gutachten den EIU der DB eine Rendite von bis zu 6,2 % als angemessen zugestanden. Dies bedeutet, dass DB Netz auch im Falle einer Anreizregulierung eventuelle Mindereinnahmen zunächst durch eine Anhebung der Renditeerwartungen ausgleichen kann, ohne dass

die Regulierungsbehörde den daraus resultierenden Preisen letztendlich widersprechen könnte.

Bei der Komplexität der Preisprüfung ist es zwingend notwendig, dass die Genehmigungsbehörde im Vorfeld der jeweiligen Fünf-Jahresperioden ausreichend Zeit zur Prüfung erhält. Dies ist insbesondere bei der erstmaligen Einführung der Preisprüfung besonders notwendig, da auf dieser Grundlage die künftigen Preispfade der jeweils folgenden fünf Jahre basieren.

• VERZINSUNG DES EINGESETZTEN KAPITALS

Im Rahmen der geplanten Beschränkung der Verzinsung des eingesetzten Kapitals wäre eine Begrenzung der Fremdkapitalzinsen auf den tatsächlichen Fremdkapitalzinssatz sachgerecht, wobei die Eigenkapitalverzinsung geringer als die Fremdkapitalverzinsung sein sollte. Die derzeit angedachte und durch die BNetzA vorzunehmende kalkulatorische Fremdkapitalverzinsung wird dagegen als nicht sachgerecht angesehen.

• BILLIGKEITSKONTROLLE

Solange keine vollständige Anreizregulierung durch eine fachlich und personell angemessen ausgestattete Regulierungsbehörde stattfindet, ist von einem Entfall der Billigkeitskontrolle nach §315 BGB abzusehen.

Die Billigkeitskontrolle stellt insbesondere gegenüber integrierten Konzernen ein wichtiges Instrument dar, um eventuellen Marktmissbrauch zu verhindern und Transparenz zu gewährleisten. Daher ist der Erhalt der Billigkeitskontrolle von großer Bedeutung für die Akteure des SPNV.

• BEGRENZUNG DER FORTSCHREIBUNG DER ENTGELTE FÜR TRASSEN UND STATIONEN

Eine ausführliche Bewertung hierzu erfolgt in Kapitel 4.2 (vgl. Infobox „Kommentierung des neuen Entwurfs des ERegG zur Begrenzung der Fortschreibung der Entgelte für Trassen und Stationen“).

KAPITEL
4.2

REGIONALISIERUNGS- MITTEL

Zentrales Finanzierungselement des SPNV sind nach wie vor die **Regionalisierungsmittel** des Bundes. Diese verfassungsrechtlich gem. Art. 106a GG garantierten Mittel werden seit der „Regionalisierung“ des SPNV im Jahr 1996 den Bundesländern vom Bund als Ausgleich dafür gewährt, dass sie ab diesem Zeitpunkt die Verantwortung für Planung, Organisation und Finanzierung des Schienenpersonennahverkehrs übernehmen.

Das Regionalisierungsgesetz (RegG) sieht vor, dass die „Sicherstellung einer ausreichenden Bedienung der Bevölkerung mit Verkehrsleistungen im öffentlichen Personennahverkehr“ zu gewährleisten und „insbesondere der Schienenpersonennahverkehr zu finanzieren ist“. Bis einschließlich 2015 erfolgte die Verteilung der Regionalisierungsmittel auf die Bundesländer anhand eines 1996 festgelegten Verteilungsschlüssels. Im Jahr 2015 hätte eine umfassende Neure-

gelung des RegG umgesetzt werden sollen. Der Bund ist dieser Vorgabe jedoch nicht fristgerecht nachgekommen und hatte stattdessen erst im Nachtragshaushalt für 2015 überhaupt eine 1,5%-ige Dynamisierung auf Grundlage der 2014-er Höhe der Regionalisierungsmittel zugestehen wollen. Da den Ländern dieses Angebot nicht ausreichte, haben sie daraufhin – erstmalig in dieser Legislaturperiode – den Vermittlungsausschuss angerufen.

Anstelle der vom Bund für 2015 vorgesehenen 7,4 Mrd. EUR forderten die Länder auf Grundlage ihres eigenen Gutachtens für das Ausgangsjahr insgesamt 8,5 Mrd. EUR für die Zukunft. Im Rahmen des sogenannten „Flüchtlingsgipfels“ wurde am 24.09.2015 eine grundsätzliche Einigung zwischen Bund und Ländern erzielt:

„Die Regionalisierungsmittel werden in 2016 auf 8 Mrd. EUR erhöht und in den Folgejahren jährlich mit einer Rate von 1,8 Prozent dynamisiert. Bund und Länder vereinbaren, die Mittel des Gemeindeverkehrsfinanzierungsgesetzes (GVFG) im Rahmen der Neuregelung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen ungekürzt über 2019 hinaus fortzuführen. Die Regionalisierungsmittel werden entsprechend des Vorschlages der Länder zeitlich verlängert und nach ihrem Vorschlag (Kieler Schlüssel) auf die Länder verteilt. Bund und Länder werden die Dynamik des Anstiegs der Trassenpreise begrenzen.“¹⁶

Im Nachgang wurde noch ergänzt, dass die Begrenzung der Dynamik des Anstiegs auch für Stationsentgelte gilt und sich die Laufzeit bis 2031 erstreckt.

Die Steigerung der künftigen Regionalisierungsmittel auf 8 Mrd. EUR ist deutschlandweit betrachtet vor dem Hintergrund zusätzlicher Finanzierungserfordernisse des Bundes (z.B. der Flüchtlingsproblematik) noch ein positives Ergebnis. Die Detailprüfung

hat jedoch ergeben, dass bei einer unmittelbaren Anwendung des „Kieler Schlüssels“, ohne dessen ursprüngliche Rahmenbedingungen vollständig zu berücksichtigen, die östlichen Bundesländer teilweise in wenigen Jahren weniger Regionalisierungsmittel erhalten werden als im Jahr 2015. Daher ist es nicht überraschend, dass der Vermittlungsausschuss zwar im Grundsatz die vorgenannten Eckpunkte bestätigt hat – allerdings mit Ausnahme der horizontalen Verteilung. Hier konn-

ten sich die Mitglieder des Vermittlungsausschusses nicht abschließend einigen.

Daher wurde beschlossen, dass die Verteilung zwischen den Ländern über eine Durchführungsverordnung geregelt werden soll. Diese muss durch den Bundesrat bestätigt werden und soll rückwirkend mit Wirkung zum 01.01.2016 in Kraft treten.

¹⁶ Aus dem Protokoll vom Bund-Länder-Gipfel am 24.09.2015.

AUSWIRKUNGEN DER EINIGUNG ZU DEN REGIONALISIERUNGSMITTELN AUF DIE BUNDESLÄNDER

Zwischen den Ländern besteht grundsätzliches Einvernehmen, dass die Veränderungen in den sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen und dabei insbesondere die Bevölkerungsentwicklung wichtige Bausteine für die künftige Verteilung der Regionalisierungsmittel auf die Länder darstellen. Auf dieser Grundlage wurde im Jahr 2014 der sogenannte „Kieler Schlüssel“ entwickelt.

Die Einigung zwischen Bund und Ländern im Herbst 2015 über die künftige Höhe und Dynamisierung der Regionalisierungsmittel enthielt zwar auch einen Hinweis auf den „Kieler Schlüssel“, wich aber in den Grundlagen nicht unwesentlich von den ursprünglichen Annahmen ab:

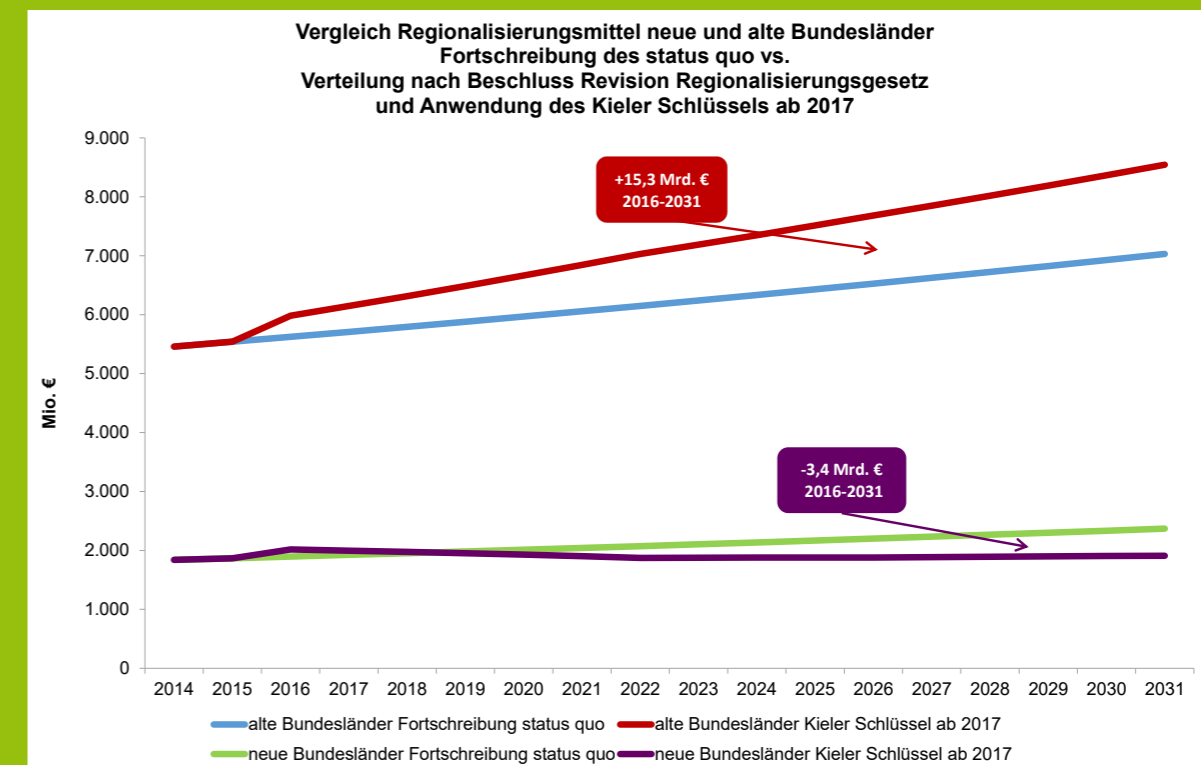
	Grundlagen 2014	Einigung Herbst 2015
Gesamthöhe	8,5 Mrd. EUR	8,0 Mrd. EUR
Dynamisierung	2,0 %	1,8%
Mindestfortschreibung	1,25%	Keine
Laufzeit bis Zielschlüssel	14 Jahre	14 Jahre
Verteilungsprinzip	50% Einwohner 2012 und 50% bestellte Zugkilometer 2015	

Gegenüberstellung der Rahmenbedingungen für den ursprünglichen Kieler Schlüssel und der Vereinbarung vom Herbst 2015
(Quellen: RegG, Protokoll vom Bund-Länder-Gipfel am 24.09.2015)

Obwohl mit der im Herbst 2015 gefundenen Einigung auf 8,0 Mrd. EUR und einer künftigen jährlichen Dynamisierung in Höhe von 1,8% (in Verbindung mit einer wirksamen Begrenzung der Preissteigerungen bei Trassen und Stationen auf genau diese Dynamisierung) nicht die bei der ursprünglichen Vereinbarung des „Kieler Schlüssels“ hinterlegten Maximalforderungen erzielt werden konnten, wäre das Ergebnis deutschlandweit betrachtet ein Erfolg für den SPNV.

Im Zuge der Berechnung der Auswirkungen hat sich aber auch gezeigt, dass ohne Nachjustierung bei der Länderverteilung durch die niedrigere Ausgangsbasis, die geringere Fortschreibungsrate und den Wegfall einer Mindestfortschreibung die Ostländer durch die Schlüsselverschiebung in einzelnen Jahren nicht nur prozentual, sondern auch absolut weniger Regionalisierungsmittel erhalten als im Vorjahr.

Die unterschiedlichen Auswirkungen bei Fortführung des Status Quo auf der Grundlage der Regionalisierungsmittel des Jahres 2014 mit jeweils 1,5% Dynamisierung p.a. im Vergleich zur Erhöhung der Regionalisierungsmittel auf 8,0 Mrd. EUR, verbunden mit der Einführung des Kieler Schlüssels auf die alten bzw. neuen Bundesländer insgesamt zeigt folgende Abbildung – hierbei wurde als Annahme hinterlegt, dass die Anwendung des Kieler Schlüssels erst mit dem Jahr 2017 beginnt:



Vergleich der Entwicklung der Regionalisierungsmittel alte vs. neue Bundesländer
(Quelle: Eigene Berechnungen BAG-SPNV)

Vor diesem Hintergrund ist es daher nicht überraschend, dass bislang noch keine einvernehmliche Durchführungsverordnung zur horizontalen Verteilung gefunden werden konnte. Während es für einige Länder im Westen besonders wichtig ist, dass durch eine möglichst schnelle Neujustierung der Schlüsselzuweisungen kurzfristig dringend erforderliche Zusatzbestellungen umgesetzt werden können, ist es für den Nahverkehr auf der Schiene im Osten gleichzeitig von großer Bedeutung, eine Lösung zu finden, die es ermöglicht, bestehende Verträge zu erfüllen und Abbestellungen so weit zu reduzieren, wie es aufgrund der veränderten finanziellen Rahmenbedingungen möglich ist.

Die im September 2015 zwischen der Bundeskanzlerin und den Ministerpräsidenten der Länder vereinbarte Begrenzung der Fortschreibung der Entgelte für Trassen und Stationen wurde ebenfalls nicht im Rahmen der Einigung im Vermittlungsausschuss festgehalten, sondern in der oben erwähnten Protokollerklärung der Bundesregierung:

„Die Bundesregierung verpflichtet sich, im Rahmen des in Vorbereitung befindlichen Gesetzesentwurfs zur Eisenbahnregulierung sicherzustellen, dass das Volumen der jährlichen länderspezifischen Steigerung der Infrastrukturentgelte den Anstieg nach § 5 Absatz 3 RegG nicht übersteigt.“

Nachdem die von der Bundesregierung vorgelegte Formulierung zur vorgenannten Begrenzung der Dynamik bei der Steigerung der Trassen- und Stationsentgelte im vom Kabinett verabschiedeten Entwurf die Zusagen nicht ausreichend umsetzt, muss das weitere Gesetzgebungsverfahren zeigen, ob eine von Bundestag und Bundesrat zustimmungsfähige Lösung gefunden werden kann. Nur wenn die zugesagte Begrenzung der Preissteigerung von Trassen- und Stationsentgelten gelingt, kann eine schleichende Entwertung der Regionalisierungsmittel (wie dies in der Vergangenheit der Fall war) verhindert werden.

KOMMENTIERUNG DES NEUEN ENTWURFS DES EREGG ZUR BEGRENZUNG DER FORTSCHREIBUNG DER ENTGELTE FÜR TRASSEN UND STATIONEN

Die Begrenzung des Infrastrukturkostenrisikos für die Länder ist notwendig, da die beim neuen Trassenpreissystem unterstellte Markttragfähigkeit insbesondere beim SPNV nicht vorhanden ist und höhere Fahrgeldeinnahmen wegen der Konkurrenzsituation zum Fernbus über das bereits übliche Fortschreibungsniveau hinaus nicht erzielt werden können.

Der aktuell von der Bundesregierung vorgelegte Entwurf ist jedoch nicht geeignet, eine tatsächliche Begrenzung des Infrastrukturkostenrisikos zu erzielen. Die oben wiedergegebenen Zusagen der Protokollerklärung werden im Entwurf des ERegG völlig unzureichend umgesetzt:

„§ 37 Ausgestaltung der Trassenentgelte für Personenverkehrsdienste im Rahmen eines öffentlichen Dienstleistungsauftrags

Stehen den Ländern für die jeweilige Fahrplanperiode vom Bund Mittel für den Schienenpersonenverkehr zur Verfügung, so hat ein Betreiber der Schienenwege bei Personenverkehrsdiensten im Rahmen eines öffentlichen Dienstleistungsauftrags die Höhe der Entgelte je Land festzulegen. Bei der Bestimmung der Entgelte soll er dabei die Höhe der je Land für die jeweilige Fahrplanperiode zur Verfügung stehenden Mittel berücksichtigen.“

Mit dieser Formulierung erfolgt keine gesicherte Begrenzung der Preisentwicklung im Infrastrukturbereich. Da nicht von „Steigerungen“ die Rede ist, könnte im Extremfall sogar argumentiert werden, dass nach Maßgabe des ERegG der Infrastrukturbetreiber alle Regionalisierungsmittel eines Landes zur Festsetzung der Infrastrukturnutzungsentgelte „berücksichtigen“ – also für sich beanspruchen – kann.

Es ist notwendig, die Höhe der Trassen- bzw. Stationsentgelte eines Basisjahres je Land als Ausgangswert zu fixieren. Die Dynamisierung für die Folgejahre darf sich dann nur auf die Höhe der Vorjahresentgelte beziehen und muss auf die Steigerungsraten der Regionalisierungsmittel eines Landes (unter Berücksichtigung der Auswirkungen des Kieler Schlüssels) begrenzt werden.

Nur unter dieser Voraussetzung kann die Protokollerklärung des Bundes auch wirklich die Bindungswirkung entfalten, die im Rahmen der Arbeit des Vermittlungsausschusses gefordert und vereinbart wurde.

KAPITEL 4.3

LUFV II

Für ein weiteres Finanzierungselement des SPNV, die **Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung (LuFV)**, wurde Ende 2014 eine Anschlussregelung vereinbart, die zum 01.01.2015 in Kraft trat. Die von der Bundesrepublik Deutschland mit der Deutschen Bahn AG geschlossene LuFV regelt seit 2009 die Finanzierung der Erhaltungs- und Ersatzinvestitionen ins Bestandsnetz der Schienenwege des Bundes.

Nach dem Auslaufen der „LuFV I“, die 2009 über eine Laufzeit von fünf Jahren bis 2013 geschlossen und im Anschluss noch einmal für einen Übergangszeitraum verlängert wurde, wurde im Januar 2015 die Folgevereinbarung „LuFV II“ unterzeichnet.

Wie die Vorgängerregelung orientiert sich auch die LuFV II an dem gesamthaften Ansatz der Infrastrukturfinanzierung, in dem der Bund nicht Einzelmaßnahmen projektbezogen finanziert, sondern den EIU den Infrastrukturbeitrag zur eigenverantwortlichen Verwendung bereit stellt. Dieser muss jedoch zweckgebunden für die Durchführung von Ersatzinvestitionen in die Schienenwege verwendet werden. Die EIU müssen den sachgerechten Einsatz der Bundesmittel, die Verwendung von Eigenmitteln sowie die Leistung eines Mindestinstandhaltungsbeitrags nachweisen und vereinbarte Qualitätskriterien für das Schienennetz erfüllen. Somit wird die Planungssicherheit für die EIU insgesamt verbessert und eine verlässliche mehrjährige Finanzierung sichergestellt. Die Eckpunkte von LuFV I und LuFV II sind im Folgenden gegenübergestellt:

LuFV I (2009-2013, Verlängerung bis 2014)

- Verpflichtung des Bundes zur Zahlung eines pauschalen jährlichen Infrastrukturbeitrags von 2,5 Mrd. EUR an die EIU der DB AG
- Verpflichtung der EIU der DB AG zur
 - Einhaltung vorgegebener Qualitätsziele
 - Leistung eines Mindestinstandhaltungsbeitrags mit eigenen Finanzmitteln von 1,0 - 1,25 Mrd. EUR p.a.
 - Nachweis von Mindestersatzinvestitionen in Höhe des Infrastrukturbeitrags von 2,5 Mrd. EUR und Verpflichtung der EIU zusätzlich 500 Mio. EUR p.a. aus Eigenmitteln für Erhaltung und Modernisierung des Bestandsnetzes bereit zu stellen
 - Jährliche Darlegung der Infrastrukturqualität im Rahmen eines Infrastrukturzustands- und -entwicklungsberichts anhand ausgewählter, definierter Qualitätskennzahlen
- Im Rahmen der Verlängerung für 2013 und 2014 Bereitstellung weiterer Bundesmittel von zusätzlichen 250 Mio. Euro p.a. für Ersatzinvestitionen

LuFV II (2015-2019)

- Über die Gesamtlaufzeit Bereitstellung von bis zu 20 Mrd. EUR für Ersatzinvestitionen in das Bestandsnetz aus Haushaltsmitteln und Finanzierungskreislauf 2.0 (durchschnittl. etwa 4 Mrd. EUR jährlich)
- Implementierung des Finanzierungskreislaufs 2.0 nach dem Prinzip „Schiene finanziert Schiene“
 - Verpflichtung der EIU der DB AG zur vollständigen Abführung ihrer Nachsteuerergebnisse an den Bund (Dividendenausschüttung)
 - Vom Bund 100%-ige Reinvestition der Mittel zur Erhaltung des Bestandsnetzes
- Verpflichtung der EIU zur Aufwendung von mind. 8 Mrd. EUR insgesamt für Instandhaltung der Schienenwege während der Vertragslaufzeit (1,6 Mrd. EUR p.a. Eigenmittel für Instandhaltung im Durchschnitt)
- Fortführung der Messung des Infrastrukturzustandes mittels sanktionsbewehrter Qualitätskennzahlen (Weiterentwicklung und Erweiterung der Kennzahlen aus LuFV I, z.B. neue Kennzahl für Brückenzustand)

Gegenüberstellung der Eckpunkte von LuFV I und LuFV II
(Quelle: Marktrecherche BSL Transportation Consultants)

Insgesamt wurden die für das Bestandsnetz bereitgestellten Mittel im Vergleich zur ersten LuFV in der LuFV II deutlich aufgestockt. So wurde der Gesamtbetrag um 8 Mrd. EUR auf 28 Mrd. EUR erhöht: Bei den Ersatzinvestitionen sind für die gesamte Laufzeit mit rund 20 Mrd. EUR höhere Mittel von 5 Mrd. EUR gegenüber der LuFV I vorgesehen. DB-Dividenden in Höhe von insgesamt 2,2 Mrd. EUR sollen als Bundeszuschuss an die EIU zurückfließen, der Rest fließt aus Haushaltsmitteln. Auch die von der DB erbrachten Mittel zur Instandhaltung der Schienenwege werden deutlich aufgestockt, und erhöhen sich um über 50% auf mind. 8 Mrd. EUR für die Gesamtlaufzeit der LuFV II. Hinzu kommen noch Bedarfsplaninvestitionen mit Bestandsnetzrelevanz (sog. Bedarfsplanprämisse) im Umfang von 440 Mio. EUR durchschnittlich p.a. sowie Eigenmittel der Eisenbahninfrastrukturunternehmen in Höhe von 100 Mio. Euro jährlich.

Auch in der LuFV II wird die Infrastrukturqualität anhand von Qualitätskennzahlen gesichert, für die jährliche Zielvorgaben vorliegen. Im Falle einer Nichterfüllung hat der Bund die Möglichkeit, den Infrastrukturbeitrag in Teilen oder ganz zurückzufordern.

Die DB AG muss jedes Jahr im Rahmen eines Infrastrukturzustands- und Entwicklungsberichts die Entwicklung des Zustandes der Schieneninfrastruktur dokumentieren. Auf Basis dessen überprüft das Eisenbahnbundesamt (EBA) die Zielerfüllung. Die LuFV II umfasst eine Ausweitung der Berichtspflichten, anspruchsvollere Qualitätsziele sowie die Weiterentwicklung und Ergänzung von Kennzahlen (z. B. zum Zustand der Eisenbahnbrücken). Als langfristiges Ziel ist dabei ein optimaler Netzzustand gemäß dem sog. „Generationenansatz“ vorgesehen.

Im Gegensatz zur ersten LuFV sind bei der LuFV II die planmäßigen Zuschüsse über die Jahresscheiben nicht gleich, sondern steigen während der Laufzeit an. In beiden LuFV-Vereinbarungen können Mittel jedoch nicht überjährig verwendet werden.

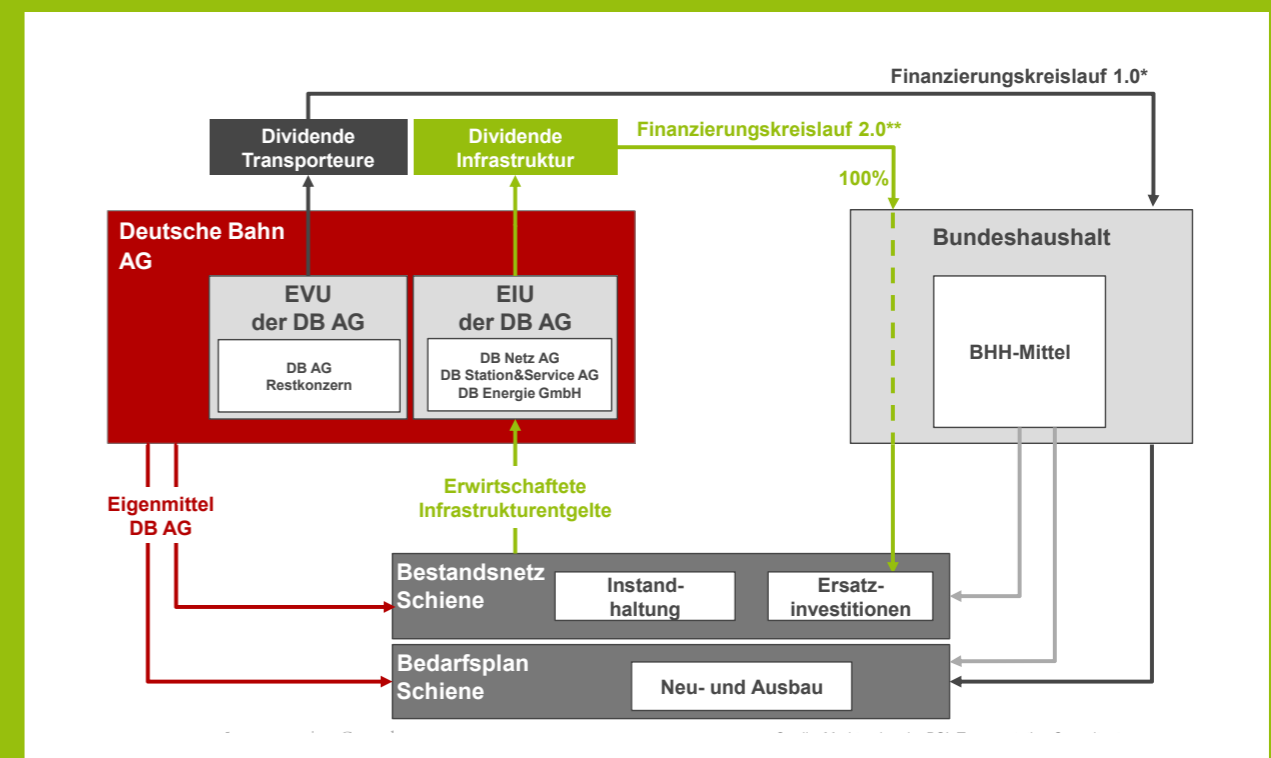
Wie viel der Infrastrukturinvestitionen aus der LuFV II direkt dem SPNV zugutekommen, kann nicht genau beziffert werden. In der Vereinbarung findet sich keine verbindliche Investitionsquote zugunsten des SPNV oder zur Absicherung der Qualität der SPNV-Infrastruktur.

FINANZIERUNGSKREISLÄUFE 1.0 UND 2.0 IN DER LUFV II

Größte Neuerung gegenüber der ersten LuFV ist zweifellos der neu geschaffene **Finanzierungskreislauf 2.0**. Dieser ist als geschlossener Finanzierungskreislauf zwischen DB AG und dem Bund nach dem Grundsatz „Schiene finanziert Schiene“ konzipiert. Er umfasst:

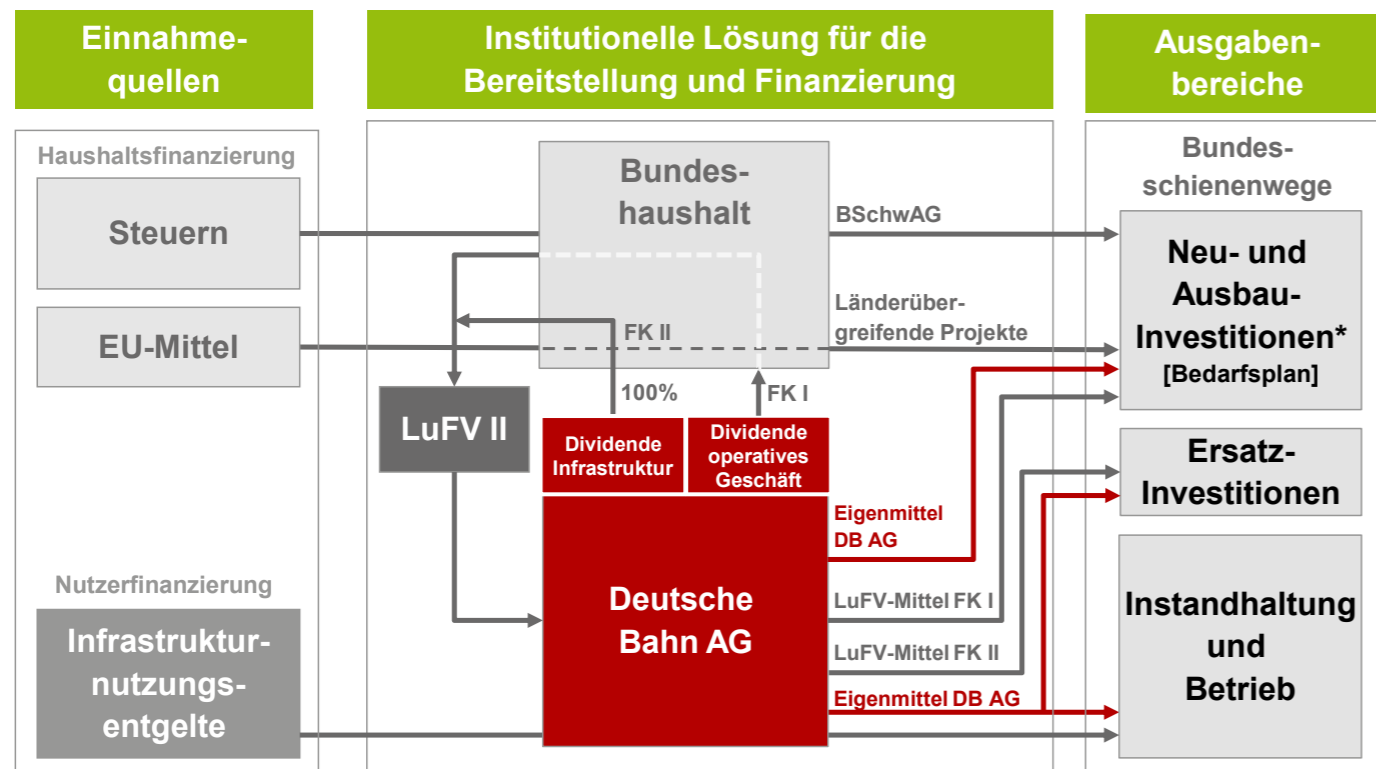
- **Dividendenausschüttung der DB AG an den Bund:** Die Nachsteuergewinne der EIU der DB AG (DB Netz, DB Station & Service, DB Energie) müssen vollständig an den Bund abgeführt werden. Für den Fünfjahreszeitraum sind rd. 2,2 Mrd. EUR vorgesehen, was im Durchschnitt 440 Mio. EUR p.a. entspricht.
- **Vollständige Rückführung der Bahn-Dividende in das bestehende Schienennetz:** Der Bund ist verpflichtet, diese dann wiederum in voller Höhe für Investitionen im Bestands-Schienennetz zur Verfügung zu stellen, wobei die Zahlungen als nicht rückzahlbarer Zuschuss des Bundes gelten.

Neben dem neuen Finanzierungskreislauf 2.0 enthält die LuFV II weiterhin einen **Finanzierungskreislauf 1.0**. Dieser umfasst den Rückfluss der Dividenden-Anteile der operativen Konzerngesellschaften der Deutschen Bahn AG in die Schieneninfrastruktur, wobei hiermit jedoch Neu- und Ausbauprojekte finanziert werden. Im Gegensatz zum Finanzierungskreislauf 2.0 ist dieser Kreislauf jedoch weder für den Bund verpflichtend noch in einer bestimmten Höhe definiert.



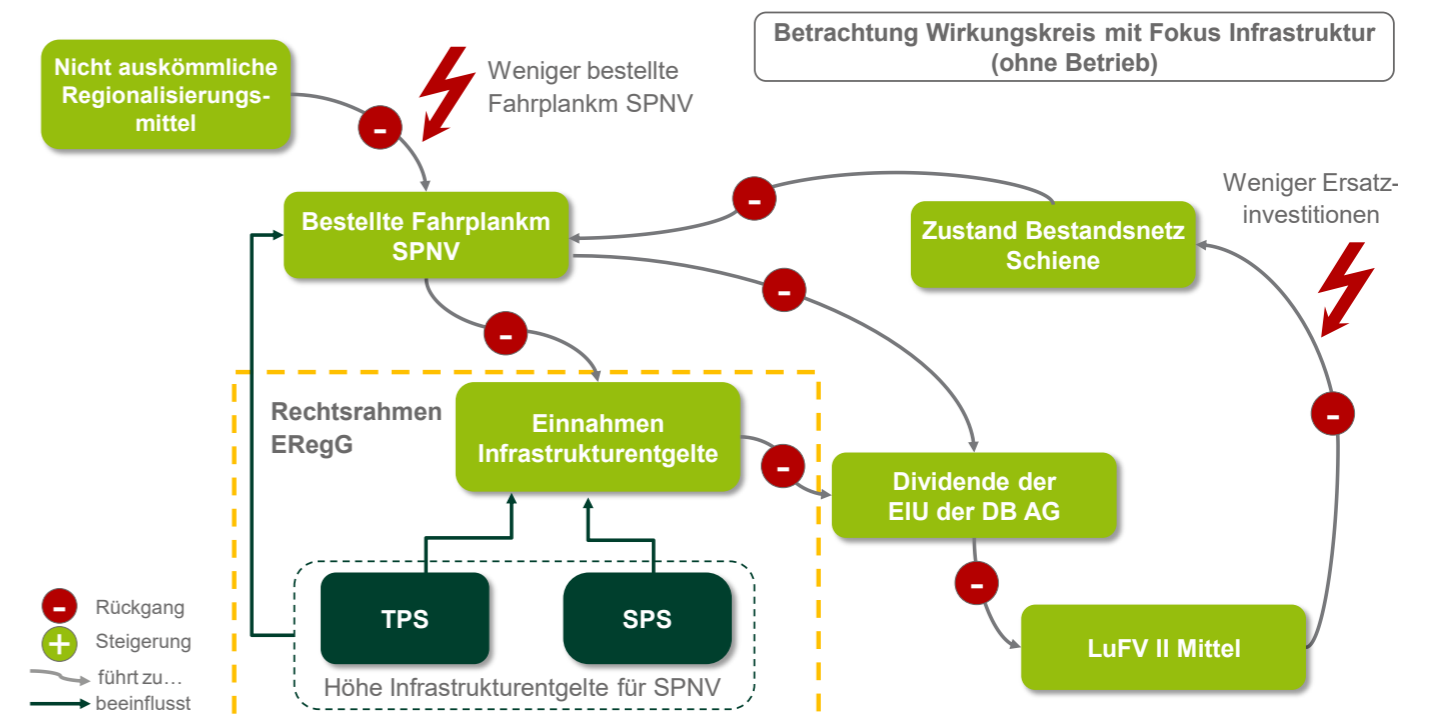
Finanzierungskreisläufe 1.0 und 2.0
(Quelle: Marktrecherche BSL Transportation Consultants), *nicht verpflichtend, ** verpflichtend

Durch die vorliegende Ausgestaltung der LuFV II ergeben sich somit wesentliche Schnittstellen und Wechselwirkungen zu den weiteren Finanzierungselementen des SPNV. Die folgende Abbildung zeigt, wie sich die LuFV II in den Gesamtzusammenhang der Schieneninfrastrukturfinanzierung einordnet und wie komplex die Verflechtungen und Beziehungen zwischen den verschiedenen Finanzierungssäulen und -kreisläufen sind:



Finanzierungskreisläufe der Bundesschienenwege
(Quelle: Marktrecherche BSL Transportation Consultants)

Hinzu kommt, dass insbesondere zwischen den Regionalisierungsmitteln und der Infrastrukturfinanzierung im Rahmen der LuFV ein enger und ggf. kritischer Wirkungszusammenhang besteht. So ergibt sich bei nicht ausreichender Ausstattung mit Regionalisierungsmitteln ein Risiko für die Bestandsnetzfinanzierung über die LuFV II. Auch zu den Infrastrukturnutzungsentgelten ist eine Wechselbeziehung erkennbar:



Wirkungszusammenhänge zwischen LuFV II und weiteren Finanzierungselementen
(Quelle: Marktrecherche BSL Transportation Consultants)

BEWERTUNG DER LUFV II AUS SPNV-SICHT

Die wichtigste Verbesserung der LuFV II ist die gegenüber der Vorgängervereinbarung deutlich erhöhte Finanzausstattung. Hierdurch können während der Laufzeit der Vereinbarung insgesamt ca. 8 Mrd. EUR mehr zum Erhalt der Infrastruktur investiert werden als vorher, was zum Abbau des bestehenden Investitionsstaus beiträgt. Die Bewertung der LuFV II aus Sicht der Aufgabenträger des SPNV fällt dennoch gemischt aus:

Chancen:

- Der Finanzierungskreislauf 2.0. schafft Transparenz hinsichtlich der in der Infrastruktursparte der DB AG erwirtschafteten Erträge.
- Die in der Infrastruktur erwirtschafteten Gewinne verbleiben durch den vollständigen Rückfluss in Infrastrukturinvestitionen im System; so wird sichergestellt, dass keine Umwidmung der Dividende für andere Zwecke erfolgt.

Risiken:

- Sofern die EIU der DB AG die geplante Dividende nicht oder nicht vollständig erwirtschaften, können die vorgesehenen Mittel nicht in die Infrastruktur fließen.
- Die Dividendenzahlungen hängen stark von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung sowie weiteren Faktoren (wie z. B. Streiks o.ä.) ab. Im ersten Halbjahr 2015 ist bspw. der Gewinn der DB AG massiv eingebrochen (-39%), auch die Prognose für das Gesamtjahr fällt negativ aus.
- Die DB-Eigenmittel für Ersatzinvestitionen müssen von den EIU aufgebracht werden - notfalls auch zu Lasten des Geschäftsergebnisses.
- Die potenziellen Gewinne der EIU sind maßgeblich von der Entwicklung der Bestellungen der Aufgabenträger im SPNV abhängig; sofern keine nachhaltige Begrenzung der Kostensteigerungen der Infrastrukturnutzungsentgelte erzielt werden kann, stehen den Aufgabenträgern auch künftig wieder immer weniger Regionalisierungsmittel für die Bestellung von SPNV-Leistungen zur Verfügung. Bei nur geringen Zu- bzw. gar Abbestellungen sinken die Gewinne der EIU, wodurch der Finanzierungskreislauf gefährdet werden würde.

- Wenn Mehreinnahmen nicht durch Mehrverkehre generiert werden können, ist die Erwirtschaftung der vorgesehenen Dividende nur über höhere Entgelte möglich - genau die Steigerung der Entgelte für die Nutzung der Infrastruktur soll aber für den SPNV auf Grundlage der Einigung im Vermittlungsausschuss begrenzt werden, so dass auch dieser Weg kaum offen steht.
- Es ist in der LuFV II keine Anpassung des Infrastrukturbeitrags des Bundes an die allgemeine Preisentwicklung enthalten; zudem ist kein überjähriger Mittelabruf zugelassen.
- Den vereinbarten Qualitätskennzahlen fehlt eine nachhaltige Steuerungswirkung, da ein direktes Ursache-Wirkungsprinzip zwischen LuFV-Mitteln und Kennzahlen nicht besteht. Im Falle von Rückzahlungen (Pönalen) aufgrund von Nichterfüllung der Kriterien würden zudem Mittel für die Infrastruktur verloren gehen.
- Aufgrund der bundesweiten Bewertung der Zielerreichung und fehlender regionaler Analysen und Bewertungen können regionale Schief lagen nicht erkannt werden.
- Durch die direkte Vertragsbeziehung zwischen Bund und der DB AG haben weder die Aufgabenträger noch die Länder Einfluss auf die Ausgestaltung der LuFV.

FAZIT UND IMPLIKATIONEN FÜR DEN SPNV

Durch die Entscheidung des Bundes, auch zukünftig bei der Infrastrukturnutzung Vollkosten zu erheben, ist nicht davon auszugehen, dass Mehrverkehre in nennenswertem Umfang generiert werden können.

Vor diesem Hintergrund ist es besonders wichtig, RegG, ERegG, LuFV II und das neue TPS richtig miteinander zu verzahnen, um Fehlentwicklungen zu vermeiden und das Gesamtsystem Schiene nachhaltig weiterentwickeln zu können.

Durch die von 8,0 Mrd. EUR ausgehende künftige horizontale Verteilung der Regionalisierungsmittel nach dem „Kieler Schlüssel“ zwischen den Ländern wird es mittelfristig zu Abbestellungen von Leistungen bzw. zu Stilllegungen von Bahnstrecken in den östlichen Bundesländern kommen.

Die im ERegG angedachte Anreizregulierung ist grundsätzlich aus SPNV-Sicht positiv zu sehen. Für eine effiziente Anreizregulierung ist es jedoch unabdingbar, dass die Regulierungsbehörde alle (und somit auch die in der LuFV II enthaltenen) Kostenbestandteile in die Entgeltregulierung einbeziehen und prüfen kann. Solange dies nicht erfolgt, ist es unbedingt erforderlich, dass die Billigkeitskontrolle als Transparenz förderndes Kontrollelement erhalten bleibt.

Im Ergebnis zeigt sich, dass der vom Bund verfolgte Vollkostenansatz zu kaum auflösbaren Problemen im Spannungsfeld von RegG, ERegG, neuem TPS und LuFV II führt. Die tatsächliche Tragfähigkeit der Segmente Güterverkehr, Fernverkehr und SPNV ist stark begrenzt. So führt der niedrige Kraftstoffpreis zu sinkender Nachfrage beim Güterverkehr auf der Schiene. Sowohl der Fernverkehr als auch der SPNV können wegen der Konkurrenz mit dem Fernbus über

die bereits üblichen Anhebungen der Fahrpreise hinaus keine weiteren Fahrpreissteigerungen durchsetzen, ohne Fahrgäste zu verlieren. Speziell für den SPNV könnte die implizierte scheinbar höhere Tragfähigkeit nur durch einen erhöhten Beitrag der öffentlichen Hand aus Regionalisierungsmitteln erfolgen. Für die Zukunft des SPNV ist es daher besonders wichtig, dass die Dynamik der Preisentwicklung gemäß der Protokollklärung der Bundesregierung wirksam begrenzt wird.

Nur wenn es gelingt, künftig die Preisentwicklung der Infrastrukturnutzungsentgelte vollständig an die Dynamisierung der Regionalisierungsmittel zu koppeln, können die Aufgabenträger langfristig den Auftrag der Daseinsvorsorge mit Angeboten des SPNV sichern, den Kunden ein qualitativ hochwertiges SPNV-Angebot bieten sowie den Herausforderungen am Markt – insbesondere in Bezug auf den zunehmenden intermodalen Wettbewerb und die Mobilität 4.0 – begegnen. Nur mit einer ausreichenden Mittelausstattung wird es möglich sein, die „Erfolgsgeschichte“ SPNV fortzuführen und den Marktanteil des SPNV im Gesamtverkehrsmarkt zu halten bzw. im Sinne des umweltpolitischen Auftrags weiter auszubauen.

KAPITEL
5.0

INTERMODALE WETTBEWERBS-SITUATION DES SPNV



(Intermodale) Wettbewerber des SPNV
(Quelle: BSL Transportation Consultants)

KAPITEL
5.1

Die Angebotsstruktur im Nah- und Regionalverkehr sowie im Fernverkehr hat sich in den letzten Jahren enorm weiterentwickelt. Innovative Formen des motorisierten Individualverkehrs (MIV) und insbesondere der Fernbus sind zu ernst zu nehmenden Konkurrenten des Schienenpersonennahverkehrs geworden.

ALLGEMEINE WETTBEWERBS-SITUATION

Seit der Liberalisierung des Fernbusmarktes zum 1. Januar 2013 gab es zahlreiche Marktein- und auch Aus-
tritte. Besonders hervorzuheben sind die mittlerweile zusammengeführten Fernbus-Start-up-Unternehmen MeinFernbus und FlixBus, die in kürzester Zeit bereits zu einem der bekanntesten Unternehmen im Öffentlichen Verkehr geworden sind.

Im Segment des motorisierten Individualverkehrs sind insbesondere private Mitfahrgelegenheiten wie Uber, BlaBlaCar und flinc zu nennen. Mit jeweils unterschiedlichen Konzep-

ten werden im Stadt-, Regional- oder Fernverkehr Alternativen zum MIV und öffentlichem Personenverkehr angeboten.

Gleichzeitig musste der von Transdev betriebene InterConnex zwischen Berlin und Rostock 2014 den Betrieb einstellen – u. a. weil er mit den parallel verkehrenden Fernbuslinien nicht konkurrieren konnte. Somit verbleibt als privates Unternehmen aktuell einzig der HKX, der einen eigenwirtschaftlichen Personenverkehr auf der Schiene anbietet – allerdings mit verändertem Angebot. Zur Steigerung

der Nachfrage wurde die Preis- und Tarifstruktur angepasst und in das Preissystem des Nahverkehrs integriert. Zudem wurde die Verbindung von Köln nach Frankfurt ergänzt.

Für 2016 ist nun die Ergänzung neuer Schienenfernverkehre geplant: Mit Locomore und derschnellzug.de planen zwei private Unternehmen an den Start zu gehen. In der Zielkonfiguration sollen mit sieben Linien Städte wie Berlin, Dresden, Hannover, München und Stuttgart bedient und eine preisgünstige Alternative zu DB Fernverkehr angeboten werden.

IRE ZWISCHEN BERLIN UND HAMBURG

In Ergänzung eines bereits sehr starken Wettbewerbs zwischen Berlin – Hamburg versucht die Deutsche Bahn, ihren Marktanteil zu halten. Auf dieser Strecke setzt das Unternehmen neben den Fernverkehrs-ICE, den Eurocity und eigenen Fernbussen seit 2014 auch eigenwirtschaftliche Express-Nahverkehrszüge (IRE) ein. Somit kommt es auf dieser Relation in beiden Richtungen inklusive der weiteren Fernbusbetreiber zu **täglich rund 50 Fernverkehrszügen** (ICE und EC), ca. **130 Fernbusfahrten** und **2-4 (wochentagsabhängig) durchgehenden Nahverkehrszügen** (IRE).

DIE ANTWORT VON DB FERNVERKEHR AUF DEN FERNBUS – DIE FERNVERKEHRSOFFENSIVE

Im Frühjahr 2015 stellte die DB AG ihr neues Fernverkehrskonzept vor, das sukzessive bis zum Jahr 2030 umgesetzt werden soll. Dieses Konzept dürfte auch deutliche Auswirkungen auf den SPNV-Markt haben. Es beinhaltet unter anderem als wesentliche, für den SPNV relevante Zielgrößen:

Ausweitung des Fernverkehrsangebotes gegenüber 2015 um insgesamt

- +25% Zugkilometer auf 162 Mrd. Zugkm
- +36% Personenkilometer auf 49 Mrd. Pkm und
- +50 Mio. zusätzliche Fahrgäste auf 180 Mio. im Jahr 2030

Neugestaltung des IC-Netzes

- (Neu-)Anbindung fast aller deutschen Großstädte mit mehr als 100.000 Einwohnern im Zwei-Stunden-Takt an den Schienenfernverkehr
- 190 neue Direktverbindungen in die 50 größten deutschen Städte
- Integration von über 150 heutigen IC-Fahrten in das ICE-Netz
- Ersatz des alten Zugmaterials durch insgesamt 120 neue Doppelstock IC-Züge ohne Speisewagen und ohne freies WLAN, aber mit Fahrradmitnahme und moderner Bordtechnik
- Preisoffensive mit deutlich niedrigeren Einstiegspreisen (Sparpreise ab 19 Euro und mit Buchung bis kurz vor Abfahrt)
- Angestrebte weitere Tarifintegration mit dem Nahverkehr im neuen IC-Netz

Darüber hinaus ist auch eine umfassende Neugestaltung des ICE-Netzes geplant – mit höheren Taktfrequenzen auf den wichtigen Nord-Süd- und Ost-West-Achsen zwischen deutschen Metropolen (zwei Verbindungen pro Stunde) und einem deutlichen Flottenausbau.

Auswirkungen auf den SPNV

Für den SPNV-Markt stellt sich die Frage, welche Auswirkungen der neuen Fernverkehrskonzeption für den Nahverkehr zu erwarten sind und ob der geplante Ausbau des Angebots überhaupt nachhaltig wirtschaftlich durchführbar ist oder schlussendlich zulasten des SPNV geht.

Teilfinanzierung des Fernverkehrs über Regionalisierungsmittel?

Die im Rahmen des Fernverkehrskonzeptes avisierte Tarifintegration sieht vor, dass Nahverkehrskunden IC-Züge mit Nahverkehrstickets nutzen dürfen und der DB im Gegenzug dafür die ihr entstandenen Mindereinnahmen durch die Anerkennung des Nahverkehrstarifs vom jeweiligen Aufgabenträger, d. h. aus Regionalisierungsmitteln, erstattet werden.

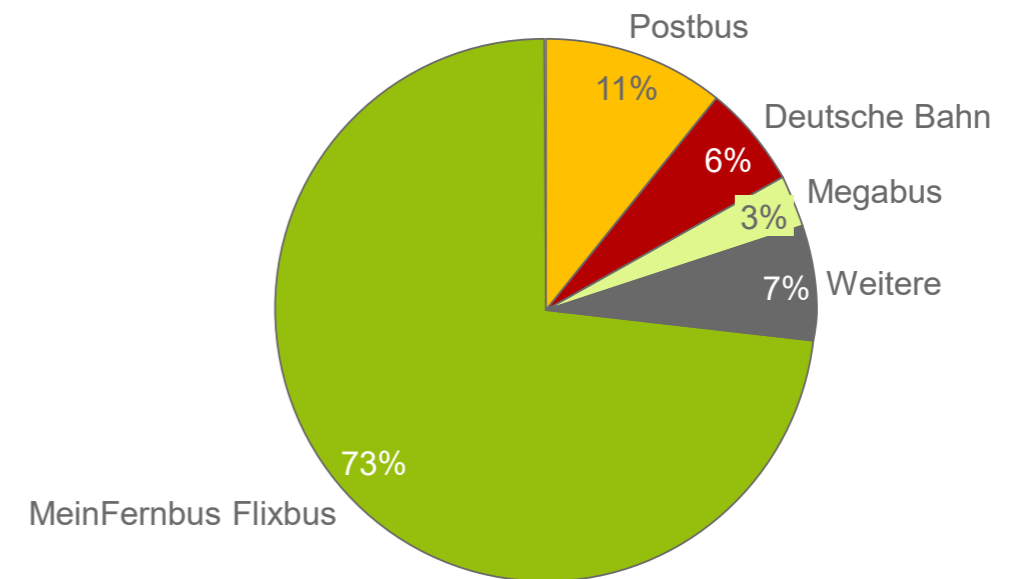
Seit 2013 wird ein solches Modell bspw. in Niedersachsen/ Bremen auf der Strecke Bremen-Emden bzw. Norddeich Mole praktiziert. Für die Gäubahn in Baden-Württemberg zwischen Stuttgart und Singen ist ebenfalls eine Tarifintegration zum Fahrplanwechsel Ende 2017 geplant. Wie in Niedersachsen erstattet auch hier das Land die Differenz zwischen Nahverkehrs- und Fernverkehrsticketpreis. Die tarifliche Integration führt zu einer Teilfinanzierung des Fernverkehrs aus Regionalisierungsmitteln. Wirtschaftlich können dadurch Vorteile entstehen, da zeitgleiche Doppelbedienungen von Nah- und Fernverkehr vermieden werden können. Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen wird es allerdings notwendig sein, die mit Ausgleichszahlungen der öffentlichen Hand finanzierten Leistungen grundsätzlich im Wettbewerb zu vergeben. Zudem müssen noch weitere offene Fragen geklärt werden:

- Wie kann verhindert werden, dass bei einer vertraglichen Tarifanerkennung der Betreiber des eigenwirtschaftlichen Fernverkehrs während der Laufzeit des Verkehrsvertrags des Regionalverkehrs seine Leistung reduziert oder ganz aufgibt und dadurch dem Aufgabenträger höhere Kosten entstehen als dies der Fall gewesen wäre, wenn er einen Verkehrsvertrag ohne eine Tarifkooperation vergeben hätte?
- Wie wird sichergestellt, dass dem verbleibenden Regionalverkehr durch die Einbindung des Fernverkehrs nicht wichtige Teile der Einnahmen (insbesondere in der Hauptverkehrszeit) wegbrechen und sich dadurch dessen Wirtschaftlichkeit nicht verschlechtert?

IM FOKUS: FERNBUSMARKT UND SPNV

Seit der Fusion von MeinFernbus und Flixbus wird der Fernbusmarkt von einem Unternehmen mit einem Marktanteil von 73% dominiert.

Die beiden anderen größeren Player liegen weit abgeschlagen bei 11% (Postbus) bzw. 6% (Deutsche Bahn). Der für 2015 geschätzte Gesamtumsatz im Fernbusmarkt liegt bei ca. 350 - 400 Mio. EUR.



Fernbusunternehmen und Marktanteile nach angebotenen Fahrplankilometern (Quelle: Statista, iges, Stand: November 2015)

Von den kleineren Fernbusbetreibern haben sich der deutsche National Express-Ableger City2City oder public-express bereits wieder aus dem Geschäft zurückgezogen.

Die verbleibenden Unternehmen expandieren weiter, dehnen ihr Streckennetz aus und suchen nach neuen Marktnischen. So ist neben den Nachtbusverkehren in 2015 eine starke Internationalisierung und Differenzierung (z.B. touristische Linien) der Fernbuslinien und -unternehmen zu erkennen.

Die Märkte in Italien und Frankreich gelten beispielsweise als wenig erschlossen und damit lukrativ.

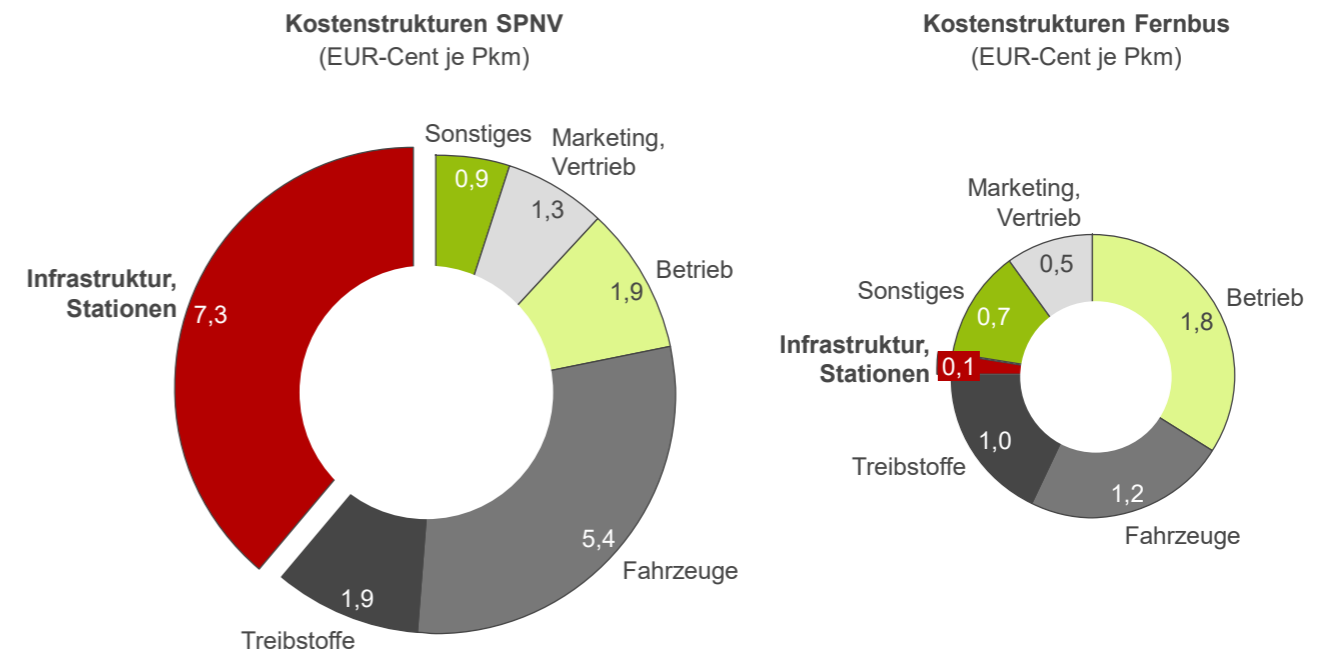
Auch wenn der Fernbus tendenziell vorrangig auf langlaufende Verbindungen ausgerichtet ist, stellt er auf bestimmten Relationen eine ernsthafte Konkurrenz zum SPNV dar. Dies gilt insbesondere dort, wo der Fernbus parallel zu lang laufenden Regionalverkehren auf der Schiene verkehrt, die Fahrzeitunterschiede gering sind, das Fahrtenangebot des Fernbusses relativ hoch ist und der Fahrpreis im Vergleich zum Nahverkehrsticket besonders attraktiv ist.

Hierbei kann der Fernbus die Systemvorteile des straßengebundenen Verkehrs und die freie Preisgestal-

tung bei geringen Fix- und Stückkosten in Verbindung mit elektronischem Fahrcheinvertrieb und einem aktiven Zielgruppenmarketing besonders gut nutzen (vgl. nachfolgende Abbildung).

	Angebot, Netz und Produkt	<ul style="list-style-type: none"> ■ Netzplanung und Produktdifferenzierung durch Unternehmen ■ Abgesehen von formaler Genehmigung sehr flexible Gestaltung des Angebots und der Produktausgestaltung ■ Verstärkte Anbindung von Klein- und Mittelstädten
	Tarif, Vertrieb und Preis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Freie Preisgestaltung durch die Fernbus-Anbieter – inklusive proaktivem modernem Yield-Management (dynamische Preis- und Kapazitätssteuerung) ■ Eigener Vertrieb durch die Unternehmen bzw. Beauftragung von Agenturen und Dienstleistern
	Betrieb, Finanzierung und Instandhaltung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vollständige Nutzerfinanzierung ■ Einsatz der Fahrzeugflotte durch Unternehmen frei gestaltbar; u. a. kurzfristige Anpassung zu saisonalem Spitzenausgleich möglich
	Marketing und Kundenservice	<ul style="list-style-type: none"> ■ Konzeption der Marketing- und Vertriebsstrategie durch Fernbusbetreiber ■ Hoher Anteil des Marketing an Gesamtaktivitäten ■ Unternehmenseigener Kundenservice
	Infrastruktur	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nutzung des vorhandenen Straßennetzes unter Berücksichtigung der teilweise hohen Auslastung ■ Geringe Anforderungen an Haltestelleninfrastruktur, die teilweise durch Städte/ Gemeinden (mit)finanziert werden

Wettbewerbsfelder und deren Ausprägung im Fernbusmarkt
(Quelle: BSL Transportation Consultants)



Kostenstrukturen des SPNV im Vergleich zum Fernbusverkehr auf Basis der Kosten je Personenkilometer
(Quelle: Marktrecherche und Abschätzung BSL Transportation Consultants)

Dies führt dazu, dass der Fernbus deutlich stärker wächst als alle anderen Verkehrsträger und für bisherige Bahnkunden attraktiv ist. Die Abwanderungen sind insbesondere bei jungen und preissensiblen Fahrgästen besonders hoch. Derzeit sind über 60% der Fernbusnutzer der Gruppe der 18-35 Jährigen zuzuordnen.¹⁷

Wichtige Faktoren der hohen Nachfrage sind die Preise und die dafür notwendigen Kostenstrukturen. Hier kommt es im Vergleich zur Schiene zu grundlegenden Unterschieden in den Rahmenbedingungen, die auch aus gesellschaftlicher und politischer Sicht zumindest zu hinterfragen sind.

Die Gesamtkosten des Fernbusses je Personenkilometer liegen nur bei rund einem Viertel bis einem Drittel der Gesamtkosten im SPNV. Der Hauptunterschied bei den oben aufgeführten Anteilen an den Gesamtkosten besteht aber darin, dass die Schiene im Durchschnitt rund 40% der Gesamtkosten für Stationen und Infrastruktur ausgeben muss und diese kaum bis gar nicht beeinflussen kann, während diese im Fernbus nur mit unter 3% der Gesamtkosten zu Buche schlagen. So liegen die Nutzungsentgelte für Infrastruktur und Stationen je Pkm beim SPNV schon um 35% höher als die gesamten Kosten je Pkm beim Fernbus. Darüber hinaus sind auch die Fahrzeugkosten je Pkm im SPNV schon genau so hoch wie die Gesamtkosten des Fernbusverkehrs.

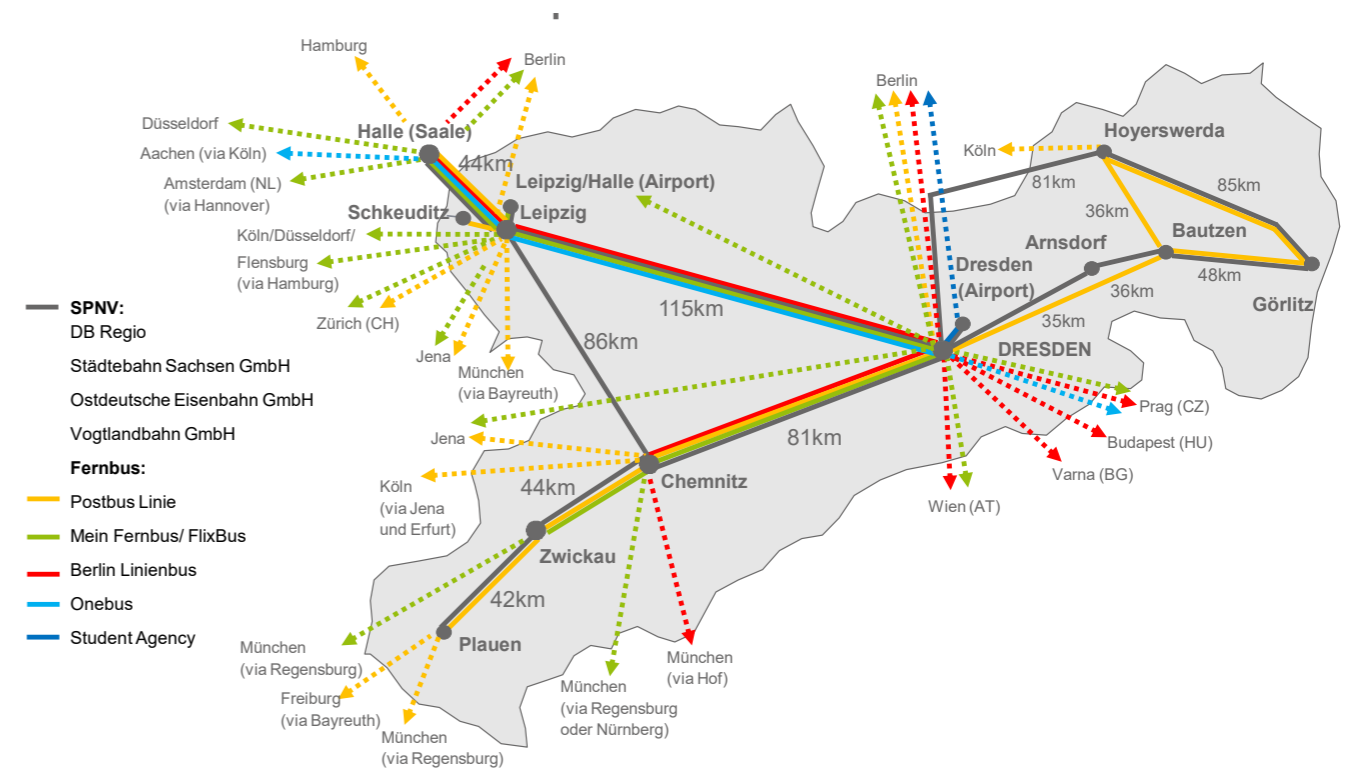
Vertrieb näher befassen, da auch dieser Kostenblock beim SPNV mehr als doppelt so hoch liegt – und das, obwohl vergleichsweise viele Fahrgäste im SPNV mit Zeitkarten ausgestattet sind und sich die Fernbusbetreiber stark im Marketing engagieren. Hier ist sicher auch die Vielfalt der Vertriebswege zu überprüfen, wobei die Funktion der Daseinsvorsorge angemessen berücksichtigt werden muss.

Die Aufgabenträger sollten sich ebenfalls mit den Kosten für Marketing und

¹⁷ Quelle: DB Regio Südost, 2015

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSSTRUKTUR IM FERNBUS

Die Grundidee des Buslinienfernverkehrs, eine preiswerte Alternative im Reiseverkehr zu schaffen, wurde nach der Marktliberalisierung Anfang 2013 extrem schnell realisiert. Innerhalb von zwei Jahren wuchs ein nahezu flächendeckendes Fernbusnetz in Deutschland. Das dichte Angebotsnetz führt zwischenzeitlich dazu, dass der Fernbus auch für Fahrgäste im Regionalverkehr sehr attraktiv sein kann. Die Struktur der vom Fernbus bedienten Strecken zeigt deutlich, dass eine Reihe von Linien parallel zu denen des SPNV verläuft und somit diesen konkurrenzieren. Am Beispiel Sachsens wird die Struktur in der nachfolgenden Übersicht aufgezeigt.



Übersicht der von Fernbussen parallel zum SPNV bedienten Städte und Strecken am Beispiel Sachsens (Quelle: Marktrecherche BSL Transportation Consultants)

Wie die Karte zeigt, werden vom Fernbus auch kleinere Städte bedient, was die Attraktivität für die Kunden weiter steigert. Zur Sicherung einer Grundversorgung der Regionen hat der Gesetzgeber vorgegeben, dass der Fernbus nicht im Nahverkehr aktiv werden darf. Hierbei wurde auf die zwischenzeitlich fast 20 Jahre alte Definition des Nahverkehrs zurückgegriffen. Danach gilt als Nahverkehr, wenn der überwiegende Teil der Fahrgäste weniger als 50 km oder maximal eine Stunde unterwegs ist.

In der Grafik wird die Problematik verdeutlicht: Zahlreiche Fernbushalte liegen entweder unter 50 km oder unter einer Stunde. Formal müssen die Fernbuskunden eine Fahrkarte kaufen, die den Anforderungen des Fernverkehrs

entspricht. Allerdings können die Fahrgäste natürlich auch später zu- bzw. früher aussteigen, wovon in der Praxis auch Gebrauch gemacht wird. Hinzu kommen noch weitere Relationen des SPNV, die im Zuge der Übernahme der früheren IR-Verkehre durch die Aufgabenträger bestellt werden und mit denen die Fahrgäste weiter als 50 km bzw. eine Stunde fahren. Dies war Anfang der 2000-er Jahre vom Gesetzgeber so gewollt und dennoch brechen hier dringend benötigte Einnahmen weg.

Die Struktur in Sachsen ist hierbei nur ein exemplarisch ausgewählter Überblick eines Bundeslandes. In Bayern ist der Fernbus bereits noch tiefer in die Region vorgedrungen. Hier sind beispielsweise schon über 90 Orte in das Fernbusnetz integriert, was er-

hebliches Wettbewerbspotenzial gegenüber dem SPNV bedeutet.

Die daraus resultierenden wirtschaftlichen Folgen sind bereits erkennbar. Belastbare Detailkalkulationen liegen noch nicht vor, allerdings wird der Erlösausfall im SPNV bundesweit auf einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag geschätzt. Die Tendenz ist steigend, da für den Fernbus weiterhin neue Konzessionen auf Relationen beantragt und vergeben werden, die auch potenzielle Halte im Nahverkehr beinhalten. Hinzu kommt, dass die Fernbusunternehmen in Deutschland vermehrt auch Ergänzungsstrecken bedienen, da die Nachfrage auf den Hauptrelationen im klassischen Fernverkehr weitgehend durch das bestehende Angebot abgedeckt ist.

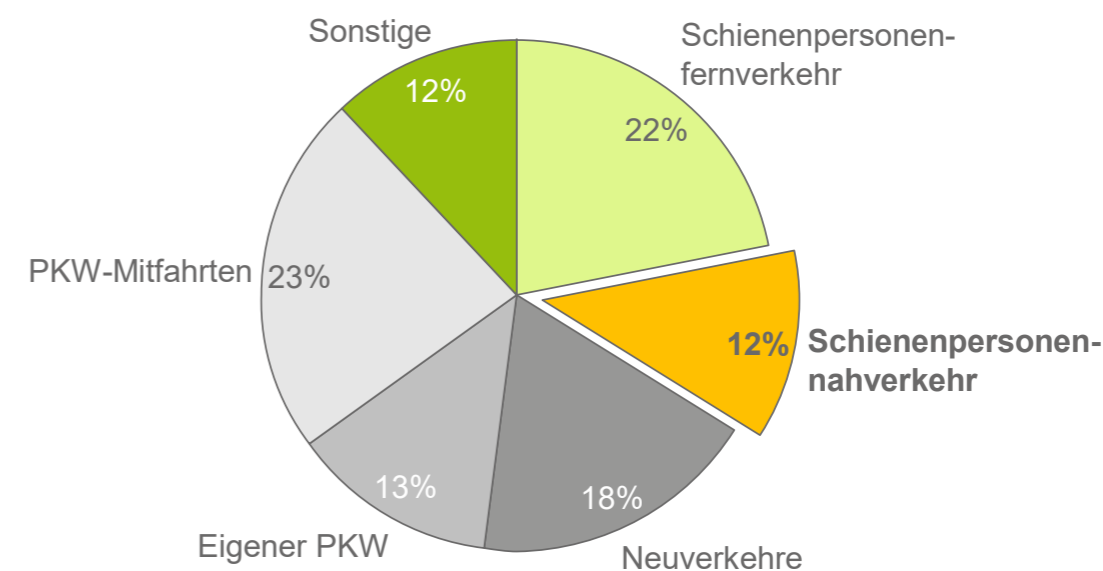
KAPITEL
5.2.2

KUNDENGRUPPEN UND VERSCHIEBUNGEN ZWISCHEN DEN VERKEHRS- ANGEBOTEN

Mit der Liberalisierung des Fernbusses war das Augenmerk der Betreiber klar auf preissensible und „digitale“ Kunden gerichtet, also auf Schüler, Studenten, Geringverdiener und auch ältere Menschen. Durch die Ausrichtung des Marketings auf innovative Formen (Fokus auf digitale Medien und Kommunikation) und zusätzliche Angebote, wie

zum Beispiel WLAN im Bus wurden insbesondere die jüngeren Kunden angesprochen. Mit der oft hohen Qualität der Fahrzeuge konnten darüber hinaus auch Fahrgäste anderer Alters- und Zielgruppen erreicht werden. Insgesamt wählten im Jahr 2014 knapp 20 Mio. Fahrgäste den Fernbus als

Verkehrsmittel¹⁸, wodurch diese Verkehrsform einen Anteil von 0,5% an der Gesamtmobilität bedient. Aktuelle Analysen gehen davon aus, dass rund 20% der Fernbusfahrgäste aus einer zusätzlichen Nachfrage generiert werden.



Bisher genutzte Verkehrsmittel der Fernbuskunden
(Quellen: Bundesamt für Güterverkehr, iges, BSL Transportation Consultants)

Des Weiteren kommen jeweils über ein Drittel der Fernbuskunden aus den Bereichen PKW (inkl. Mitfahrer) und Nah- bzw. Fernverkehr auf der Schiene. Darunter sind 10% bis 14% Fahrgäste, die bisher den SPNV genutzt haben.

Bei der Deutschen Bahn wird der Umsatzausfall im Fernverkehr bereits für das Jahr 2014 auf rund 200 Mio. EUR geschätzt.¹⁹ Unter Berücksichtigung der geringeren Fahrpreise und Erlöse je Fahrt im Regionalverkehr und des

kleineren Anteils, der vom dem SPNV in die Fernbusse wechselt, scheint der oben genannte Umsatzausfall im SPNV im mittleren zweistelligen Millionenbereich durchaus realistisch.

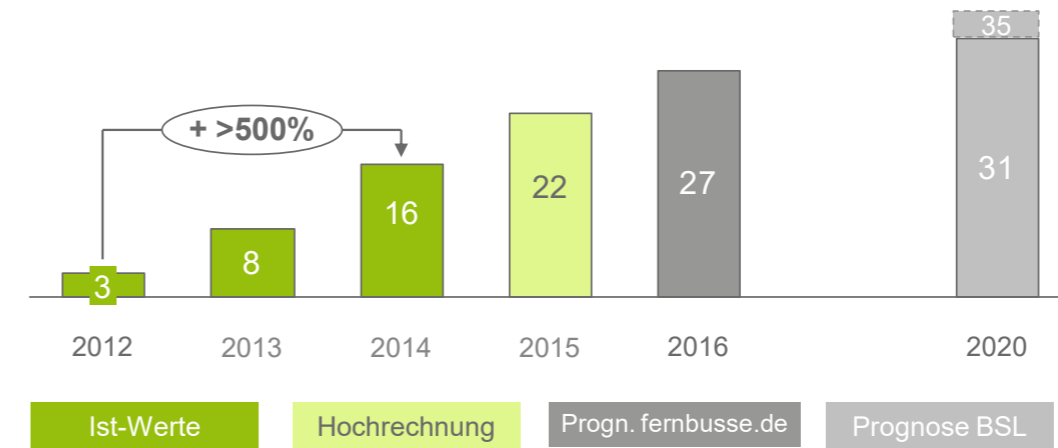
¹⁸Quelle: Statisches Bundesamt, Fernbusse.de

¹⁹Quelle: DB Geschäftsbericht 2014

AUSBLICK UND PERSPEKTIVEN

DER FERNBUSMARKT WIRD AUCH IN DEN KOMMENDEN JAHREN WEITER WACHSEN

Durch Nachfragesättigung und Konsolidierung werden wohl nicht mehr die Wachstumsraten der letzten Jahre erreicht, die gemessen an der Anzahl der Fahrgäste bei teilweise über 200% lagen. Für die nächsten Jahre kann sich die Marktgröße gegenüber 2015 noch einmal um bis zu 15% p.a. ausweiten.



Erwartete Marktentwicklung im Fernbusmarkt in Mio. Fahrgästen
(Quellen: Bundesamt für Güterverkehr, Fernbusse.de, Statista, Statistisches Bundesamt, BSL Transportation Consultants)

Dieses Wachstum wird insbesondere durch die weitere Netz- und Angebotsausweitung bzw. -verfeinerung der Fernbusanbieter getragen. Die in Fachkreisen immer wieder prognostizierten Preiserhöhungen sind bisher im Fernbusmarkt nicht erkennbar. Dennoch ist aufgrund der teilweise gravierenden Preisdifferenzen zwischen Fernbus und SPNV auch bei steigenden Preisen davon auszugehen, dass weitere Marktanteile vom SPNV abgezogen werden können, wenn ein gutes Angebot mit dem Fernbus vorliegt.

Dieser Effekt wird noch dadurch verstärkt, dass die Fernbusunternehmen nach dem ersten Aufbau des Netzes zwischen Metropolen aktuell ihre Angebotsstrukturen auch im Regionalbereich anpassen.

Daher gilt es für den SPNV, sich die Erfolgsfaktoren des Fernbusses genauer anzuschauen und auf eine Übertragung auf den Regionalverkehr hin zu prüfen.

Wesentliche Grundlage für den Erfolg der Fernbusse ist der günstige Preis verbunden mit einem Vertrieb über das Internet, bei gleichzeitig hoher Kundenorientierung. Hinzu kommt die schnelle Reaktionsmöglichkeit bei sich verändernder Nachfrage bzw. zur Erschließung neuer Potenziale.

Nachdem im SPNV eine schnelle Reaktionsmöglichkeit bei sich verändernder Nachfrage kaum eine Option darstellt, sollten die Bereiche „Preis für Einzelfahrten“ und der digitale Vertrieb hinterfragt werden. Durch die fortschreitende Digitalisierung ist zudem die integrierte Reisekette mit Information und Buchung über alle Verkehrsmittel ein wesentlicher Bestandteil der Nutzung und daher verstärkt auszubauen.

Für eine verbesserte Vernetzung der Verkehrssysteme ist verstärkt darauf hinzuwirken, dass Schienenpersonenfern- und Regionalverkehr gemeinsame Verknüpfungspunkte mit dem

Fernbus sowie mit Ride- und Carsharing-Angeboten erhalten, da nur so multimodale Reiseketten ermöglicht werden. Neben der gegenseitigen Datenteilung zur Fahrgastinformation bietet auch das gegenseitige Bereitstellen von Betriebsdaten Möglichkeiten zur Auslastungssteuerung oder gemeinsamen Betriebsüberwachung.

Insgesamt ist festzustellen, dass der zusätzliche intermodale Wettbewerb, insbesondere durch die Fernbusverkehre, zu Innovationen und Verbesserungen im Markt führen kann. Gleichzeitig ergibt sich durch die direkte Konkurrenzierung des SPNV durch den Fernbus ein deutliches Risikopotenzial, das sich durch die Anbindung von Klein- und Mittelstädten weiter verstärkt.

KAPITEL 6.0

DIGITALISIERUNG ALS KERNBAUSTEIN DER MOBILITÄT 4.0

Spätestens seit 2015 hat die Endung „4.0“ auch den öffentlichen Personennahverkehr auf Straße und Schiene in der öffentlichen Diskussion erreicht. Es gibt kaum eine Veranstaltung, auf der der Begriff „Mobilität 4.0“ fehlt – und das, obwohl niemand vorher von Mobilität 1.0, 2.0 oder 3.0 gesprochen hat. Was ist also dran an der „Mobilität 4.0“, die fast schon inflationär als Synonym für jegliche Art der Digitalisierung im Nahverkehr verwendet wird?

Die Digitalisierung im SPNV wirkt sich auf nahezu alle Teilbereiche des Systems (u.a. Angebotsmanagement, Vertrieb oder Betrieb) aus und weckt bei digitalen Akteuren zunehmend das Interesse für den Öffentlichen Verkehr. Nachfolgend werden anhand der für die Fahrgäste besonders wichtigen Planung und Durchführung der Fahrt die Möglichkeiten und ggf. auch Grenzen der mittelfristigen Digitalisierung im SPNV näher betrachtet.

KAPITEL 6.1

PLANUNG UND DURCHFÜHRUNG DER FAHRT

INFORMATIONSBEREITSTELLUNG VOR UND WÄHREND DER FAHRT

Innerhalb des öffentlichen Personennahverkehrs ist die digitalisierte Information zwischenzeitlich fast durchgängig durch unterschiedliche Plattformen entweder der Länder/ Aufgabenträger, der Verbünde, der Verkehrsunternehmen oder von Drittanbietern sowohl zuverlässig als auch umfassend vorhanden. In regional abgegrenzten Gebieten, wie beispielsweise Verkehrsverbänden, ist heute bereits ein hausnummernscharfes Routing vom Start- zum Zielort möglich.

Werden aber die Grenzen dieser regionalen Auskunftssysteme überschritten oder eine intermodale Ergänzung der Fahrt benötigt, ist es häufig noch notwendig, bei einer Reiseplanung das regionale Auskunftssystem des Zielortes aufzurufen, um beispielsweise die Anschlussfahrt vom Zielbahnhof zur eigentlichen Zieladresse ermitteln zu können. Hierzu muss einerseits ein Anschluss-Auskunftssystem bekannt sein und darüber hinaus müssen sich die Fahrgäste mit immer wieder neuen Oberflächen der Auskunftssysteme auseinandersetzen, um sich in diesen zurechtzufinden – eine aus Fahrgast-sicht unnötige Zugangshürde. Beim Einsatz eines mobilen Endgerätes (Smartphone, Tablet, etc.) wiederum müssen die jeweiligen regionalen

Apps, wie beispielsweise die der Verkehrsverbände, für eine Nutzung auf das Endgerät heruntergeladen werden. Die stetig voranschreitende Digitalisierung wird immer mehr zur Nutzung intermodaler Reiseketten außerhalb des bisher bekannten Nutzungsverhaltens, das vorrangig auf den klassischen öffentlichen Verkehr ausgerichtet ist, führen, da die notwendigen Informationen bequem von jedem Ort aus abgerufen werden können. Daher ist es besonders wichtig, dass potenziellen Nutzern eine umfassende und einfach zugängliche Information mit allen verfügbaren intermodalen Angeboten in einer einzigen Auskunftsource über die gesamte Reisekette hinweg zur Verfügung gestellt wird.

Derzeit erfolgen solche Aktivitäten ohne Beteiligung der Aufgabenträger des SPNV ausschließlich durch Dritte wie Quixxit, moovel etc. und werden von diesen stetig weiter verfeinert. Die Aufgabenträger sollten – sofern noch nicht bereits geschehen – eine aktive Entscheidung dazu treffen, ob sie den Bereich der intermodalen Information beispielsweise dadurch stärker selbst mitgestalten wollen, dass die Fahrplandaten als „open data“ bzw. „open source“ (gegenseitige Bereitstellung von Daten und Schnittstellen und die proaktive Förderung der kostenfreien Nutzung) zwar zur Verfügung gestellt, aber an die Nutzung auch Bedingungen zur Neutralität der Auskunft geknüpft werden.

SYSTEMZUGANG ÜBER DIGITALE VERTRIEBSKANÄLE

Die Nutzung des ÖPNV und des Fernverkehrs auf der Schiene ist an die Entrichtung eines Nutzungsentgeltes geknüpft. Hierzu wird in der Regel irgendeine Art Berechtigungsausweis erstellt - der Fahrschein. Dieser ist normalerweise im Vorfeld zu kaufen, was bedeutet, dass sich die Fahrgäste vor Antritt der Fahrt kundig machen müssen, was die Fahrt zum gewünschten Ziel kostet und wie ein solcher Fahrschein erworben werden kann. Sollte die Fahrt kurzfristig angepasst werden, kann entweder ein Nachlösen notwendig werden oder es findet eine zwangsweise Überzahlung statt.

Bei Sharing-Angeboten, wie z. B. Car2Go, fällt diese Zugangshürde für den Nutzer weg. Die Fahrgäste steigen einfach ein und verlassen das Fahrzeug dort, wo sie es nicht mehr benötigen. Die Verfügbarkeit ist hierbei zwar nicht gesichert, aber über Echtzeitauskünfte per App können beispielsweise die freien Fahrzeuge in der Nähe in einer Karte angezeigt werden. Die Abrechnung erfolgt nach Zeit und/ oder gefahrenen Kilometern. Dadurch rücken die Sharing-Angebote – zumindest bei hoher Verfügbarkeit – sehr nahe an die Nutzungseigenschaften eines eigenen, individuellen Verkehrsmittels, das ebenfalls ohne große Zugangshürde verfügbar ist und dessen Kosten entsprechend der Nutzungsintensität am Ende einer Betrachtungsperiode abgerechnet werden (von den Fixkosten abgesehen).

Durch die voranschreitende Digitalisierung eröffnet sich gerade auch für den öffentlichen Verkehr auf Straße und Schiene eine große Chance, die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel zu vereinfachen. Zur Umsetzung ist es allerdings hilfreich, dass für die gesamte Branche des öffentlichen Ver-

kehrs gemeinsam ein Weg für eine bundesweit kompatible elektronische Nutzungserfassung und Abrechnung im Einklang mit dem Datenschutz gefunden wird und Insellösungen für regionale Räume dann der Vergangenheit angehören. Die technischen Voraussetzungen für ein elektronisches Ticketing zur Erfassung und Abrechnung der Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel sind bereits vorhanden. Die Variante „Check-in / Check-out“ (der Fahrgast meldet sich für jede Fahrt aktiv an und ab) wird bereits in einigen Verbänden und bei der DB angewendet. Die weiterführende Stufe „Be-in / Be-out“, bei der Ein- und Ausstieg über eine Ortung des Fahrgastes automatisch erfasst werden, ist bereits grundsätzlich möglich. Erste Untersuchungen zur praxismgerechten Umsetzung sind bereits angestoßen. Bis 2020 soll diese Form des elektronischen Tickets zumindest als Prototyp im Echtbetrieb getestet werden. Auch wenn der Großteil der Fahrgäste regional unterwegs ist, ist es dennoch notwendig, ein deutschlandweit kompatibles System zu entwickeln, das insbesondere die Nutzung in den für einen Fahrgast fremden Gebieten

ohne neue Zugangsbarrieren ermöglicht. Hier ist auch der SPNV gefordert, aktiv an einer überregionalen Entwicklung mitzuwirken.

Wenn dies gelingt, kann die Digitalisierung die Bereitstellung individueller intermodaler Reiseketten für den Fahrgast nicht nur im Routing- und Informationsbereich, sondern auch im Vertrieb unterstützen. So wird der herkömmliche, Fahrschein sukzessive durch eine nutzungsabhängige Abrechnung abgelöst werden, die nicht nur Veränderungen in der Vertriebslandschaft, sondern auch hinsichtlich individuell differenzierter Tarifangebote mit sich bringt.

KAPITEL
6.1.3

MOBILES INTERNET IM SPNV

Auch während der Fahrt erwarten die Fahrgäste immer häufiger Zugang zu mobilem Internet in möglichst hoher Qualität. So wird die Verfügbarkeit einer WLAN-Verbindung in Fernbussen oft als Entscheidungskriterium für dieses Verkehrsmittel angeführt. Aufgrund des hohen Preisunterschieds zum Schienenverkehr erscheint diese Schlussfolgerung jedoch eher gewagt. Dennoch muss auch im SPNV die Verfügbarkeit von mobilem Internet nachhaltig erhöht werden, um die Erwartungen der zunehmend „digitalen“ Nutzer erfüllen zu können.

Wie eine Studie von A.T. Kearney in Zusammenarbeit mit Mobilfunknetzbetreibern, Eisenbahnverkehrsunternehmen und Aufgabenträgern zeigt,²⁹ liegt die Abdeckung der Mobilfunknetzbetreiber entlang der Schienenstrecken in Deutschland aktuell nur bei ca. 60% – wobei eine erheblich ungleichmäßige Verteilung zwischen Verdichtungsräumen und dem ländlichen Raum vorliegt. Die Mobilfunknetzbetreiber haben zugesagt, durch zusätzliche Investitionen von 400 Mio. EUR die Abdeckung mit Mobilfunksignalen entlang der Schienenstrecken auf 90% zu steigern. Dies

ist eine sehr richtungsweisende Zusage – allerdings mit der aus Unternehmer-sicht nachvollziehbaren Einschränkung, dass hierbei der Ausbau vorrangig unter Wirtschaftlichkeitsaspekten und damit in Ballungsräumen erfolgt.

Neben einer Verbesserung der Netzabdeckung in den Mobilfunknetzen sind auch bei der technologischen Auf- bzw. Nachrüstung der Fahrzeuge Entwicklungen zu beobachten, um dem vom Fahrgast geforderten Standard einer durchgehenden mobilen Internetverbindung auch im SPNV gerecht zu werden.

TECHNISCHE HERAUSFORDERUNGEN DES MOBILEN INTERNETS IM SPNV

Die Übertragung des Mobilfunksignals in das Innere der Fahrzeuge stellt insbesondere bei neuen Fahrzeugen für die kontinuierliche Bereitstellung einer mobilen Internetverbindung eine große Herausforderung dar. Bei älteren Fahrzeugen (insbesondere solchen ohne Klimaanlage, die keine wärmeschützende Bedampfung der Außenscheiben aufweisen) ist die dämpfende Wirkung durch die Fahrzeughülle so gering, dass die außen ankommenden Signale ohne technische Zusatzeinrichtung von den Fahrgästen genutzt werden können. Solange die Fahrzeugindustrie bei jüngeren Fahrzeugen, deren Scheiben isolierend bedampft wurden und der dadurch erhöhten Dämpfungswirkung keine andere Lösung anbietet, müssen die Mobilfunksignale mithilfe von Repeatern oder WLAN-Routern in den Innenraum geleitet werden. Im Rahmen der oben benannten Studie wurde ermittelt, dass die Ausstattung der gesamten Fahrzeugflotte des SPNV mit Repeatern/ WLAN-Routern Investitionen von bis zu 1,2 Mrd. EUR nach sich ziehen würde. Bei der Ausstattung oder Nachrüstung der Fahrzeuge mit Repeatern und/ oder WLAN-Routern sind neben der technischen Leistungsfähigkeit auch die Übernahme der anfallenden Verbindungskosten zu beachten:

- **Repeater** führen das außenanliegende Signal verlustfrei ins Fahrzeug und ermöglichen es den Fahrgästen mit ihrem eigenen Mobilfunkvertrag auf eigene Kosten zu telefonieren oder das Internet zu nutzen. Ausschließlich Repeater erhöhen außerdem die Qualität der Sprachtelefonie, dies kann WLAN nicht bieten.
- **WLAN** wiederum hat den größten Vorteil darin, dass der Internetzugang für den Fahrgast kostenfrei ermöglicht werden kann. Gleichwohl würden bei Vollaussattung aller Fahrzeuge im SPNV und für den Fahrgast kostenlosem Zugang laut der genannten Studie für die Aufgabenträger jährliche Kosten in Höhe von 200 – 400 Mio. EUR allein für das erwartete Datenvolumen anfallen.

So sehen die Aufgabenträger bis 2020 nach ihren heutigen Planungen eine Aufrüstung von ca. 10% der Fahrzeugflotten mit den technologischen Grundlagen wie WLAN- oder LTE-Repeatern vor, um den Zugang zum mobilen Internet zu verbessern. Eine flächendeckende Bereitstellung ist damit noch in weiter Ferne.

Um kurzfristig annähernd flächendeckend mobiles Internet im Zug anbieten zu können, muss sichergestellt werden, dass Verbesserungen der Netzab-

deckung mit Mobilfunk dort stattfinden, wo Züge, die mit signalverstärkender Technik ausgestattet sind, verkehren. Parallel hierzu müssen einfache, schnell nachrüstbare und kostengünstige Lösungen gefunden werden, um die Hochlaufkurve zur Verfügbarkeit von mobilem Internet im Zug zu beschleunigen. Hierbei sollten auch Lösungen in Erwägung gezogen werden, bei denen nur Teile eines Zugs mit verbessertem Mobilfunkempfang abgedeckt werden. Für Neufahrzeuge ist die Fahrzeugindustrie gefordert, u.a.

die Dämpfung der Außenhaut der Fahrzeuge zu minimieren, damit mobiles Internet auch ohne Signalverstärkung im Innenraum empfangen werden kann.

Für die nähere Zukunft ist es wichtig, dass die Aufgabenträger vorrangig die längeren Relationen im SPNV mit den entsprechenden technologischen Lösungen ausstatten, um den Fahrgästen, die regelmäßig eine vergleichsweise lange Zeit im Zug unterwegs sind, einen guten Zugang zum mobilen Internet zu gewähren.

²⁹Mobiles Internet und Telefonieren im SPNV, A.T. Kearney 2015

KAPITEL 6.2

IMPLIKATIONEN FÜR DEN SPNV

Für die Zukunft ist es nicht ausreichend, den ÖPNV oder gar den SPNV singular zu betrachten, da sich ein Trend abzeichnet, der „Mobilität nach Verfügbarkeit“ und damit systemübergreifend erfordert. Um das Potenzial der „Mobilität nach Verfügbarkeit“ auszuschöpfen, müssen der Zugang zum System „gemeinschaftliche Mobilität“ stark vereinfacht und die angebotenen Mobilitätslösungen auf die individuellen Bedürfnisse des Fahrgastes angepasst werden.

Im Idealfall sollten Fahrgäste ohne vorherige Festlegung auf Fahrtzeit oder Verkehrsmittel sowohl die Information als auch die Möglichkeit zur Nutzung aller potenziellen Angebote gemeinschaftlicher Beförderung über eine einzige Plattform erhalten und diese auch „buchen“ können. Der Begriff „Buchung“ dürfte in diesem Zusammenhang letztendlich irreführend sein, denn Ziel müsste es aus Kundensicht sein, über „Be in/ Be out“-Systeme eine monatliche Bestpreisabrechnung zu erhalten.

KAPITEL 6.2.1

ÖKONOMISCHE AUSWIRKUNGEN

Die Bewertung der ökonomischen Auswirkungen der Digitalisierung auf den SPNV wird im Markt kontrovers diskutiert. Dass die Digitalisierung des SPNV mit teilweise erheblichen Investitionen in neue technologische Produkte und digitale Angebote verbunden sein wird, gilt als unbestritten. Sicher ist auch, dass die ökonomische Bewertung digitaler Lösungen für jede Maßnahme einzeln durchgeführt werden muss. Eine generelle Aussage beispielsweise hinsichtlich des Kosten-Nutzen-Verhältnisses oder des Amortisationszeitraumes ist daher schwierig. Einige grundsätzliche Aussagen können aber dennoch getroffen werden.

Im Betrieb und Vertrieb ist mindestens kurz- bis mittelfristig eine Kostensteigerung zu erwarten, die insbesondere auf Investitionen in digitale Systeme bei gleichzeitigem Vorhalten der Vor-

gängerlösung zurückzuführen ist. Sofern es gelingt, die analogen Systeme tatsächlich vollständig oder weit überwiegend zu ersetzen, ist davon auszugehen, dass die Kosten der digitalen Systeme im Vergleich zu den Vorgängersystemen sinken, da bei den digitalen Lösungen häufig ein wesentlich geringerer Eingriff in infrastrukturelle Komponenten und Fahrzeuge notwendig ist. So können beispielsweise in der Betriebssteuerung eine Vielzahl von Funktionen zur Betriebsüberwachung über ein einziges, vom Triebfahrzeugführer mitgeführtes oder im Fahrzeug angebrachtes mobiles Endgerät gebündelt und an die Leitstelle übertragen werden. Mittel- bis langfristig betrachtet ist auch ein überwiegend digitaler Vertrieb günstiger, sofern davon ausgegangen werden kann, dass kostenintensive Vertriebskanäle, wie Fahrkartenauto-

maten, sukzessive durch digitale Vertriebskanäle, wie beispielweise Apps, abgelöst werden.

Insbesondere die Echtzeitinformation ist schnell weiter auszubauen und muss in ihrer Konsistenz erhöht werden. Dies gilt ganz besonders bei Störungen, da hier Fahrgäste umso mehr auf möglichst zeitnahe und verlässliche Zusatzinformationen angewiesen sind. Gleichzeitig ist aber auch festzustellen, dass die Erwartungen an die Informationsbereitstellung mit jeder neuen Stufe der Umsetzung immer weiter ansteigen. Hierdurch werden aber auch Grenzen erreicht, die allein durch Digitalisierung nicht überschritten werden können. Ein Beispiel ist eine Störung, bei der zwar ggf. die Ursache schnell benannt werden kann, nicht aber die Zeit bis zur Weiterfahrt.

KAPITEL 6.2.2

CHANCEN UND RISIKEN

Die zunehmende Digitalisierung weiter Teile des Marktes bietet für den SPNV zahlreiche Chancen, birgt aber auch Risiken, von denen einige bereits heute erkennbar sind. Die Betrachtung der aktuellen Markttrends verdeutlicht, dass sich der SPNV besser und schneller auf digitalen Anforderungen einstellen muss, um keine Marktanteile zu verlieren. Dies wird besonders dadurch deutlich, dass die Digitalisierung eine Vielzahl neuer Marktakteure und Geschäftsmodelle hervorgebracht hat, die konsequent aus Nutzerperspektive strukturiert und gedacht sind und somit die Erwartungen der Nutzer teilweise besser erfüllen können, als es Teile des SPNV-Marktes aktuell tun.

Für den SPNV gilt es, das Digitalisierungsniveau mitzugehen, das die intermodalen Wettbewerber, aber auch der motorisierte Individualverkehr vorleben, um im Wettbewerb den

Anschluss nicht zu verlieren. Gelingt dies nicht, besteht das Risiko, dass sich die digitalisierungsaffinen Nutzergruppen weiter in Richtung der Fernbusse, Car- und Ride-Sharing-Angebote oder neuer Taxidienste vom SPNV entfernen. Das doppelte Vorhalten von Systemen, um sowohl die Erwartungen der digitalen als auch die der analogen Nutzer zu erfüllen, führt kurz- und mittelfristig für den SPNV zu erhöhten Kosten in diesem Bereich, ist aber zur Kundengewinnung und zur Steigerung der Zufriedenheit aller Fahrgäste unumgänglich.

Die mit der Digitalisierung einhergehende Aufnahme, Verarbeitung und Weitergabe von Kunden- und Systemdaten führt dazu, dass der SPNV sich gegenüber Fragestellungen zur Datennutzung und -haltung sowie zum Datenschutz neu aufstellen muss. Im Bereich der Datenhaltung, und

somit der Hoheit über die Betriebs-, Erlös- und Kundendaten, ist zu erwarten, dass die Verkehrsunternehmen gewisse Privilegien und Vorrechte beispielsweise an Verbundorganisationen, Mobilitätsplattformen oder andere Kooperationspartner abgeben müssen. Zusätzlich müssen für aufgabenträger- und unternehmensübergreifende technische Systeme oftmals kostenintensive Schnittstellen geschaffen werden, um inkompatible digitale Insellösungen zu verhindern.

Chancen für den SPNV

- Angebotsverbesserungen durch intermodale Kooperationen
- Synergieeffekte aufgrund Vernetzung von Funktionen und Anbietern
- Abbau von Zugangsbarrieren durch vereinfachte Bereitstellung von (Routing-) Informationen
- Imageverbesserung und Stärkung der Position gegenüber dem MIV
- Langfristig Kostensenkung (v.a. im Vertrieb)
- Erlössteigerungen durch zielgerichtete und effiziente Steuerung

Risiken für den SPNV

- Grundsätze des Geschäftsmodells SPNVs grundlegend zu hinterfragen
- Paralleler Aufbau digitaler Strukturen und Bereitstellung analoger Systeme
- Prüfung von Kooperationsansätzen birgt Risiken (Was in Eigenregie, wo sind Kooperationen sinnvoll?)
- Neuaufstellung gegenüber Fragestellungen zur Datennutzung und -haltung sowie zum Datenschutz
- Kein regulativer Einfluss der Aufgabenträger auf zahlreiche digitale Geschäftsmodelle

Chancen und Risiken der Digitalisierung (Quelle: BSL Transportation Consultants)

Eine – allerdings lösbare – Herausforderung werden in diesem Bereich die Sicherstellung des Datenschutzes bei personenbezogenen Daten sowie die Datenkonsistenz darstellen. Durch die komplette Vernetzung aller Systeme können sich Fehler oder Störungen in einzelnen Bereichen viel leichter auf das Gesamtsystem auswirken. Die Systeme müssen daher sehr gut gegen Angriffe von außen gesichert werden – und das bei stetig überproportional steigenden Datenvolumina, was sich wiederum kostensteigernd auswirkt.

Damit die Chancen der Digitalisierung auch bei Weiterverarbeitung der Daten durch Drittanbieter genutzt wer-

den können, sind für die Nutzung der zur Verfügung gestellten Daten entsprechende Vorgaben zu machen. Die Branche der gemeinschaftlichen Mobilität wird gut daran tun, sich gegenseitig zu öffnen und zu vernetzen. Dies gilt insbesondere auch für den „herkömmlichen“ ÖPNV und SPNV, da sich die digitale Transformation ohnehin nicht aufhalten lässt. Hier ist es deutlich sinnvoller, diesen Prozess aktiv mitzugestalten, als sich passiv zu verhalten.

Es besteht die Chance, durch die Entwicklung neuer vernetzter Angebote sowie die Nutzung und Weiterent-

wicklung digitaler (Echtzeit-) Informationssysteme – aber auch vereinfachte Vertriebs- und Abrechnungssysteme existierende Zugangsbarrieren zum System abzubauen und (digitale) Neukunden für den SPNV zu gewinnen. Insofern ist die Digitalisierung des SPNV eine Grundanforderung für die Zukunft, die darüber hinaus die Möglichkeit bietet, sich (noch) stärker am Bedarf der Fahrgäste auszurichten.

AUFGABENTRÄGER UND EISENBAHNVERKEHRSUNTERNEHMEN IM SPNV

FAHRPLANJAHR 2016

Aufgabenträger:

BEG – Bayerische Eisenbahngesellschaft mbH, München
 HB – Senator für Umwelt, Bau und Verkehr des Landes Bremen
 HVV – Hamburger Verkehrsverbund GmbH, Hamburg
 LNVG – Landesnahverkehrsgesellschaft Niedersachsen mbH, Hannover
 NAH.SH – Nahverkehrsverbund Schleswig-Holstein GmbH, Kiel
 NASA – Nahverkehrsservice Sachsen-Anhalt GmbH, Magdeburg
 NVBW – Nahverkehrsgesellschaft Baden-Württemberg mbH, Stuttgart
 NVS – Nahverkehrsservicegesellschaft Thüringen mbH, Erfurt
 NVV – Nordhessischer Verkehrsverbund GmbH, Kassel
 NWL – Nahverkehr Westfalen-Lippe, Unna
 RH – Region Hannover, Hannover
 RMV – Rhein-Main-Verkehrsverbund GmbH, Hofheim a. T.
 SPNV-Nord – Zweckverband SPNV Rheinland-Pfalz Nord, Koblenz
 SPNV-Süd – Zweckverband SPNV Rheinland-Pfalz Süd, Kaiserslautern
 VBB – Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg GmbH, Berlin
 VGS – Verkehrsverbund-Gesellschaft Saar mbH, Saarbrücken
 VMV – Verkehrsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH, Schwerin
 VRN – Verkehrsverbund Rhein-Neckar GmbH, Mannheim
 VRR – Verkehrsverbund Rhein-Ruhr AöR, Gelsenkirchen
 VRS – Verband Region Stuttgart, Stuttgart
 VVO – Verkehrsverbund Oberelbe GmbH, Dresden
 ZGB – Zweckverband Großraum Braunschweig, Braunschweig
 ZVMS – Zweckverband Verkehrsverbund Mittelsachsen, Chemnitz
 ZVNL – Zweckverband für den Nahverkehrsraum Leipzig, Leipzig
 ZV NVR – Zweckverband Nahverkehr Rheinland GmbH, Köln
 ZVON – Zweckverband Verkehrsverbund Oberlausitz-Niederschlesien, Bautzen
 ZVV – Zweckverband ÖPNV-Vogtland, Auerbach

und verschiedene kommunale Aufgabenträger.

Anmerkungen:

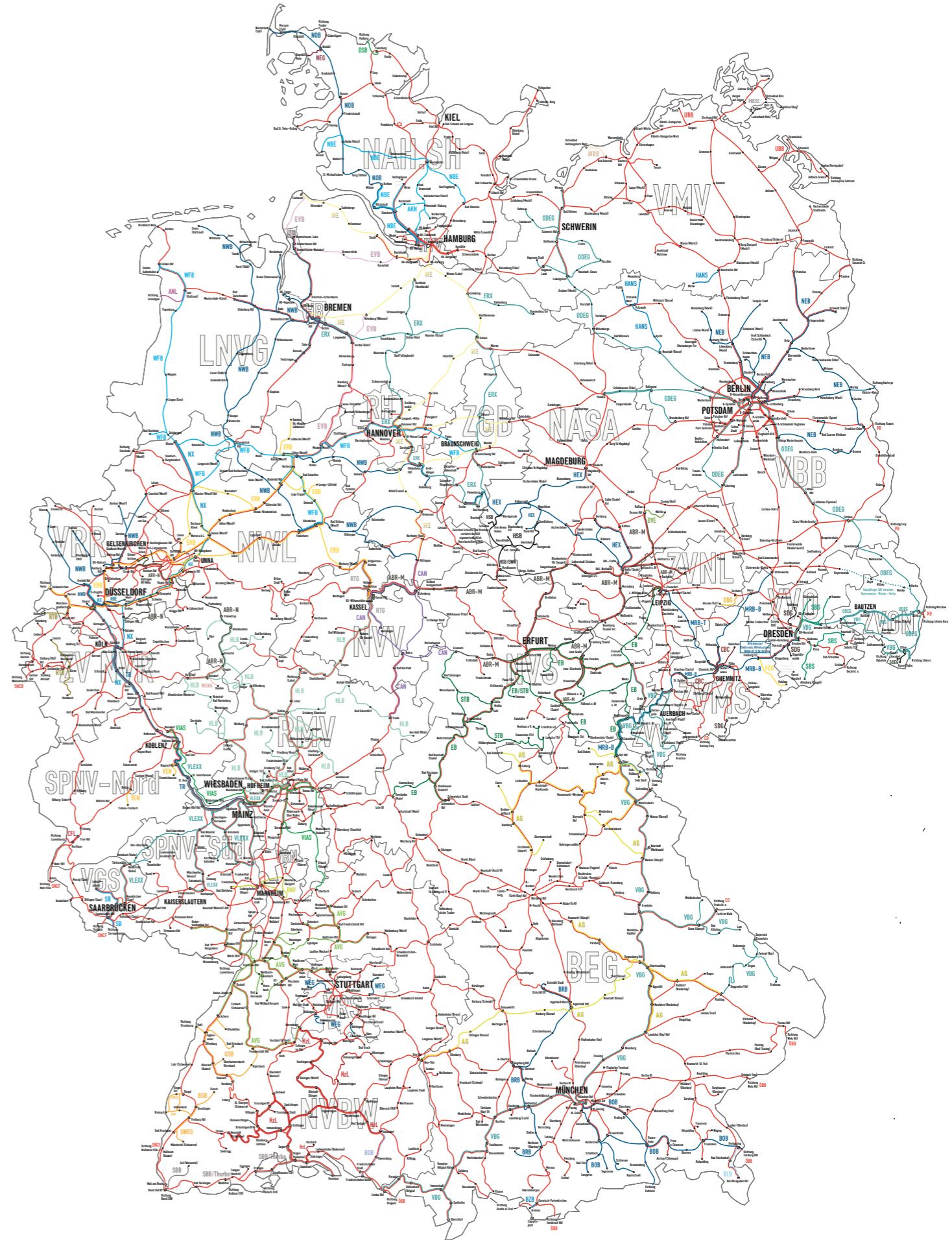
Ausflugsverkehre sowie Museums- und Bergbahnen sind nicht dargestellt.

Soweit nicht anders angegeben, verkehren auf allen rot gefärbten Strecken die DB Regio AG und deren Tochterunternehmen.

Auf sämtlichen Strecken sind die tatsächlich tätigen Verkehrsunternehmen abgebildet. Da einige der Verkehrsunternehmen im Auftrag anderer Unternehmen Leistungen erbringen, trifft die Karte keine Aussagen über die Vertragsverhältnisse der dargestellten Unternehmen zu Aufgabenträgern.

Eisenbahnverkehrsunternehmen:

Abellio Rail NRW GmbH, Essen – ABR-N
 Abellio Rail Mitteldeutschland GmbH, Halle (Saale) – ABR-M
 agilis Verkehrsgesellschaft mbH & Co. KG, Regensburg – AG
 Altona-Kaltenkirchen-Neumünster Eisenbahn AG, Kaltenkirchen – AKN
 Arriva Openbaar Vervoer Nederland, Leuwarden – ANL
 Albtal-Verkehrs-Gesellschaft mbH, Karlsruhe – AVG
 Berchtesgadener LandBahn GmbH, Freilassing – BLB
 Bayerische Oberlandbahn GmbH, Holzkirchen – BOB
 Bodensee-Oberschwaben-Bahn GmbH & Co. KG, Friedrichshafen – BOB
 Bayerische Regiobahn GmbH, Holzkirchen – BRB
 Breisgau-S-Bahn GmbH, Freiburg – BSB
 Bayerische Zugspitzbahn Bergbahn AG, Garmisch-Partenkirchen – BZB
 cantus Verkehrsgesellschaft mbH, Kassel – CAN
 City-Bahn-Chemnitz GmbH, Chemnitz – CBC
 České dráhy, a.s., Praha – CD
 Société nationale des chemins de fer luxembourgeois, Luxembourg – CFL
 DB Regio AG, Frankfurt/Main – DB
 Döllnitzbahn GmbH, Mügeln – DBG
 Danske Statsbaner, København – DSB
 Dessauer Verkehrs- und Eisenbahngesellschaft, Dessau – DVE
 Erfurter Bahn GmbH, Erfurt – EB
 eurobahn (Keolis Deutschland GmbH & Co. KG, Düsseldorf) – ERB
 Erix GmbH, Soltau – ERX
 Eisenbahnen und Verkehrsbetriebe Elbe-Weser GmbH, Zeven – EVB
 Freiburger Eisenbahngesellschaft mbH, Freiberg – FEG
 Hanseatische Eisenbahn GmbH, Putlitz – HANS
 HarzElbeExpress (Transdev Sachsen-Anhalt GmbH, Halberstadt) – HEX
 Hessische Landesbahn GmbH, Frankfurt/Main – HLB
 Harzer Schmalspurbahn GmbH, Wernigerode – HSB
 Hohenzollerische Landesbahn AG, Hechingen – HzL
 Koleje Dolnośląskie sp. a., Legnica – KD
 Mecklenburgische Bäderbahn Molln GmbH, Bad Doberan – MBB
 metronom Eisenbahngesellschaft mbH, Uelzen – ME
 Mitteldeutsche Regiobahn (Bayerische Oberlandbahn GmbH, Holzkirchen) – MRB-B
 Mitteldeutsche Regiobahn (Transdev Regio Ost GmbH, Leipzig) – MRB-T
 nordbahn Eisenbahngesellschaft mbH, Kaltenkirchen – NBE
 Niederbarnimer Eisenbahn Betriebsgesellschaft mbH, Berlin – NEB
 Norddeutsche Eisenbahngesellschaft Niebüll GmbH, Niebüll – NEG
 Nord-Ostsee-Bahn GmbH, Kiel – NOB
 NordWestBahn GmbH, Osnabrück – NWB
 National Express Rail GmbH, Köln – NX
 ÖBB-Personenverkehr AG, Wien – ÖBB
 Ostdeutsche Eisenbahn GmbH, Parchim – ODEG
 Ortenau-S-Bahn GmbH, Offenburg – OSB
 Przewozy Regionalne sp. z o.o., Warszawa – PR
 Eisenbahn-Bau- und Betriebsgesellschaft
 Pressnitztalbahn mbH, Jöhstadt – PRESS
 Rheinisch-Bergische Eisenbahn GmbH, Mettmann – RBE
 Rhein-Neckar-Verkehr GmbH, Mannheim – RNV
 Rurtalbahn GmbH, Düren – RTB
 RegioTram Gesellschaft mbH, Kassel – RTG
 Saarbahn GmbH, Saarbrücken – SB
 SBB Deutschland GmbH, Konstanz – SBB
 Städtebahn Sachsen GmbH, Dresden – SBS
 Sächsische Dampfeisenbahngesellschaft mbH, Annaberg-Buchholz – SDG
 Société nationale des chemins de fer belges, société anonyme de droit public, Bruxelles – SNCB
 Société nationale des chemins de fer français, EPIC, Saint-Denis – SNCF
 Sächsisch-Oberlausitzer Eisenbahngesellschaft mbH, Zittau – SOEG
 SüdThüringenBahn GmbH, Erfurt – STB
 Südwestdeutsche Verkehrs AG, Lahr – SWEG
 Stadtwerke Nordhausen GmbH, Nordhausen – SWN
 trans regio Deutsche Regionalbahn GmbH, Koblenz – TR
 Usedomer Bäderbahn GmbH, Heringsdorf – UBB
 Vogtlandbahn-GmbH, Neumark – VBG
 Rhenus Veniro GmbH & Co. KG, Moers – VEN
 VIAS Rail GmbH, Düren – VIAS
 Vier-Länder-Express (VLEX GmbH, Mainz) – VLEXX
 Westerwaldbahn des Kreises Altenkirchen GmbH, Steinebach-Bindweide – WEBA
 Württembergische Eisenbahn-Gesellschaft mbH, Waiblingen – WEG
 WestfalenBahn GmbH, Bielefeld – WFB



© BAG-SPNV e.V.
 Hardenbergplatz 2
 10623 Berlin

www.bag-spnv.de

Stand: Dezember 2015
 Layout: A. Przesang

Herausgeber:

Bundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger des SPNV

Hardenbergplatz 2

10623 Berlin

T +49 30 81 61 60 991

info@bag-spnv.de

www.bag-spnv.de

Erstellt von:

BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG

Cölln Haus

Brodschangen 3 - 5

20457 Hamburg

T +49 40 22 63 67 000

info@bsl-transportation.com

www.bsl-transportation.com

Design durch *daviesmeyer*