



Bundesnetzagentur

Woran krankt der Wettbewerb im Fernverkehr in Deutschland?

Karl-Heinz Rochlitz, Referent Netzzugang Bundesnetzagentur

Fachgespräch: Wettbewerb im Schienenpersonenfernverkehr. Für ein attraktiveres Angebot und mehr Verkehr auf die Schiene

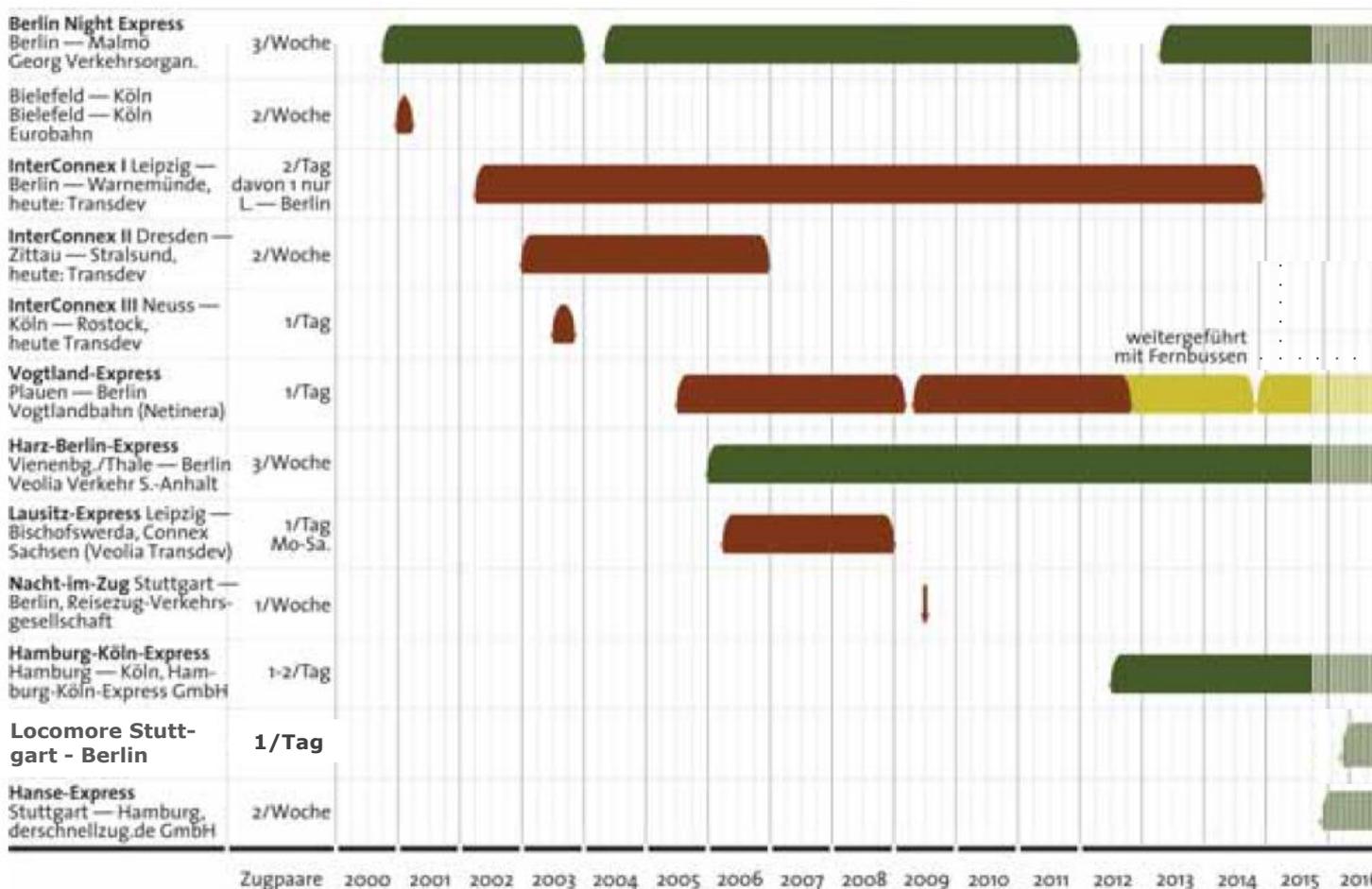
Berlin, 14.12.2015

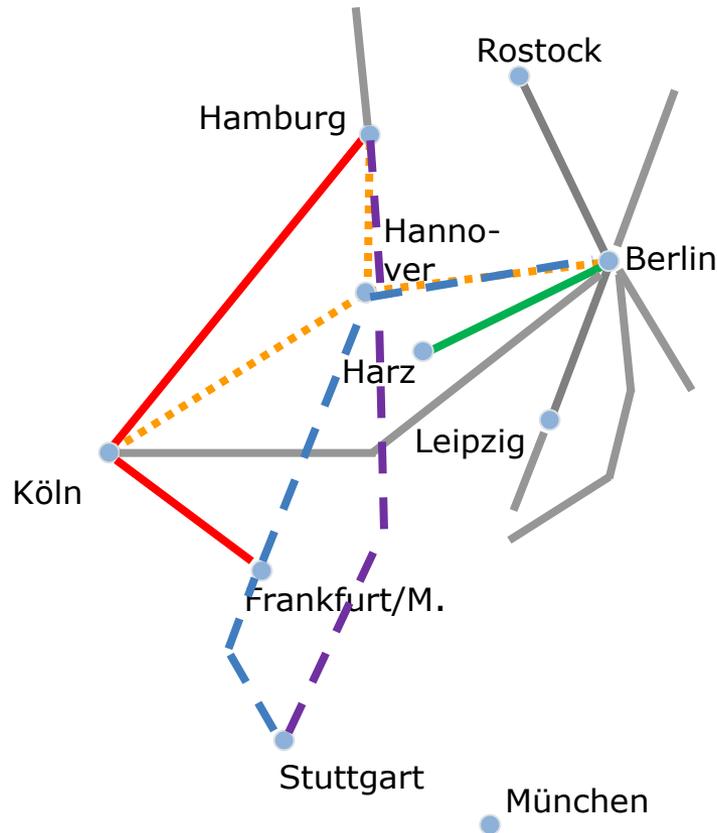


www.bundesnetzagentur.de

Wettbewerb im Fernverkehr bisher weitgehend gescheitert

- Markteinstiegsversuche 2000 – 2016 lt. KCW (verändert) -





- HKX
- Locomore
- der schnellzug
- HEX (Transdev, tw. Nahverkehr)
- MSM
- in Betrieb
- - - aktuell geplant
- abgesagt
- eingestellte Angebote
(mehrere ICX, Vogtland-Express, Flex)



Insgesamt sicher größtes Problem:

- Kein „Markt“ für attraktive Gebrauchtfahrzeuge
- Kann er strukturell überhaupt entstehen?
- Miet-Loks immerhin meist gut verfügbar



Insgesamt sicher größtes Problem:

- Kein „Markt“ für attraktive Gebrauchtfahrzeuge
- Kann er strukturell überhaupt entstehen?
- Miet-Loks immerhin meist gut verfügbar



**Gesetzgeber: Keine Regulierung
kein „rolling-stock“-Angebot wie in GB**



Insgesamt sicher größtes Problem:

- Kaum attraktive Gebrauchtfahrzeuge
- **Neufahrzeuge schwer zu finanzieren**
 - immer im zwei- bis dreistelligen Bereich für anspruchsvollere Verkehre



Kostenabschätzung für Neufahrzeuge:

- *Bediente Strecke: 4 Stunden + 1 Stunde Wendezeit*
- *d.h. ein Zugumlauf = 10 Stunden*
- *bei 2-Stundentakt = 5 Züge (ohne Ersatzfahrzeug)*
- *bei Investitionen wie WestBahn = 90 Mio. Euro Kosten*



Welche Sicherheiten für wirtschaftlichen Erfolg können Wettbewerber/Neueinsteiger bieten?

- Negativ-Image Schienenverkehr und allenfalls niedrige Renditen!



- Selbst Marktführer DB AG bzw. DB Fernverkehr ist trotz „moderner Züge“ (? – zu teuer!) nicht erfolgreich: Seit Jahrzehnten Defensiv- statt Offensivstrategie!



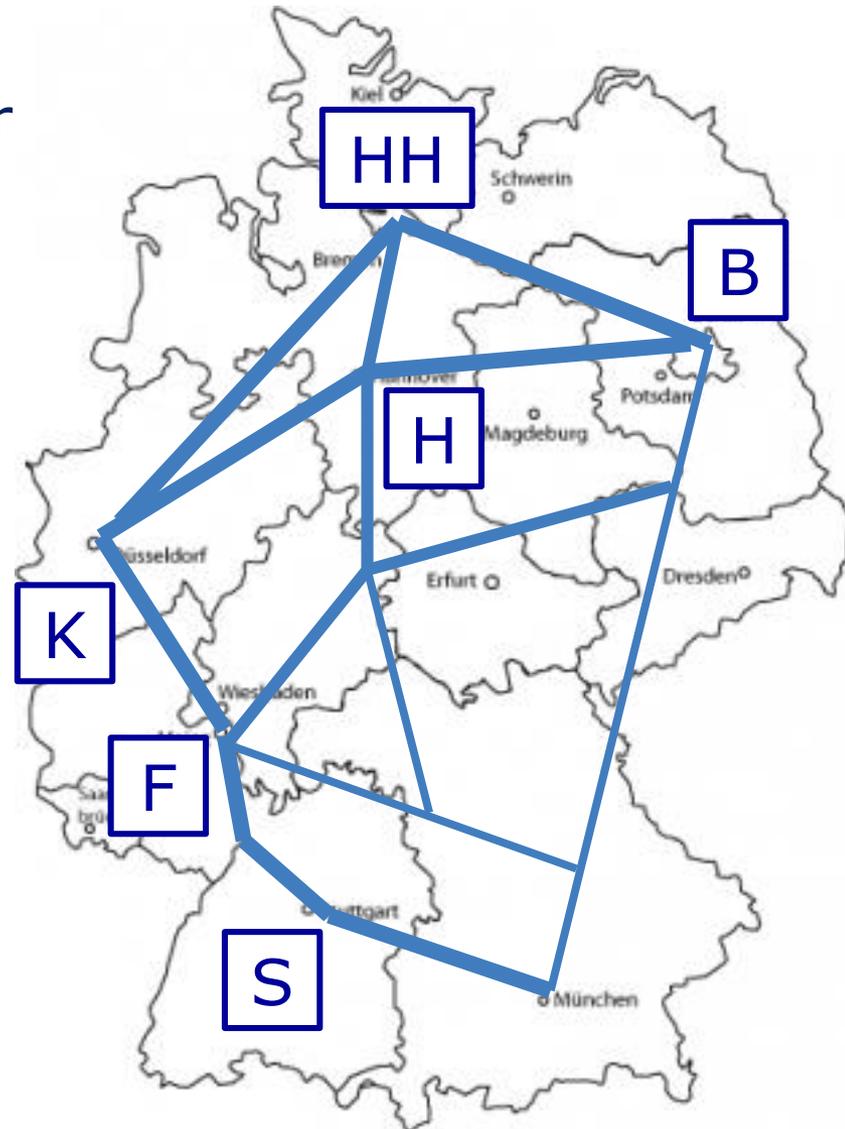
Absicherung durch Rahmenverträge:

- Periodische Rahmenverträge gibt es (für EVU) nur für bis zu 10 Jahre ...
- ... und nur alle 5 Jahre (Rahmenfahrplanperiode).
- Aperiodische Rahmenverträge gibt es nur für 4-x Jahre
- Keine gesetzliche Grundlage für ausreichend lang „zeitversetzte Betriebsaufnahmen“

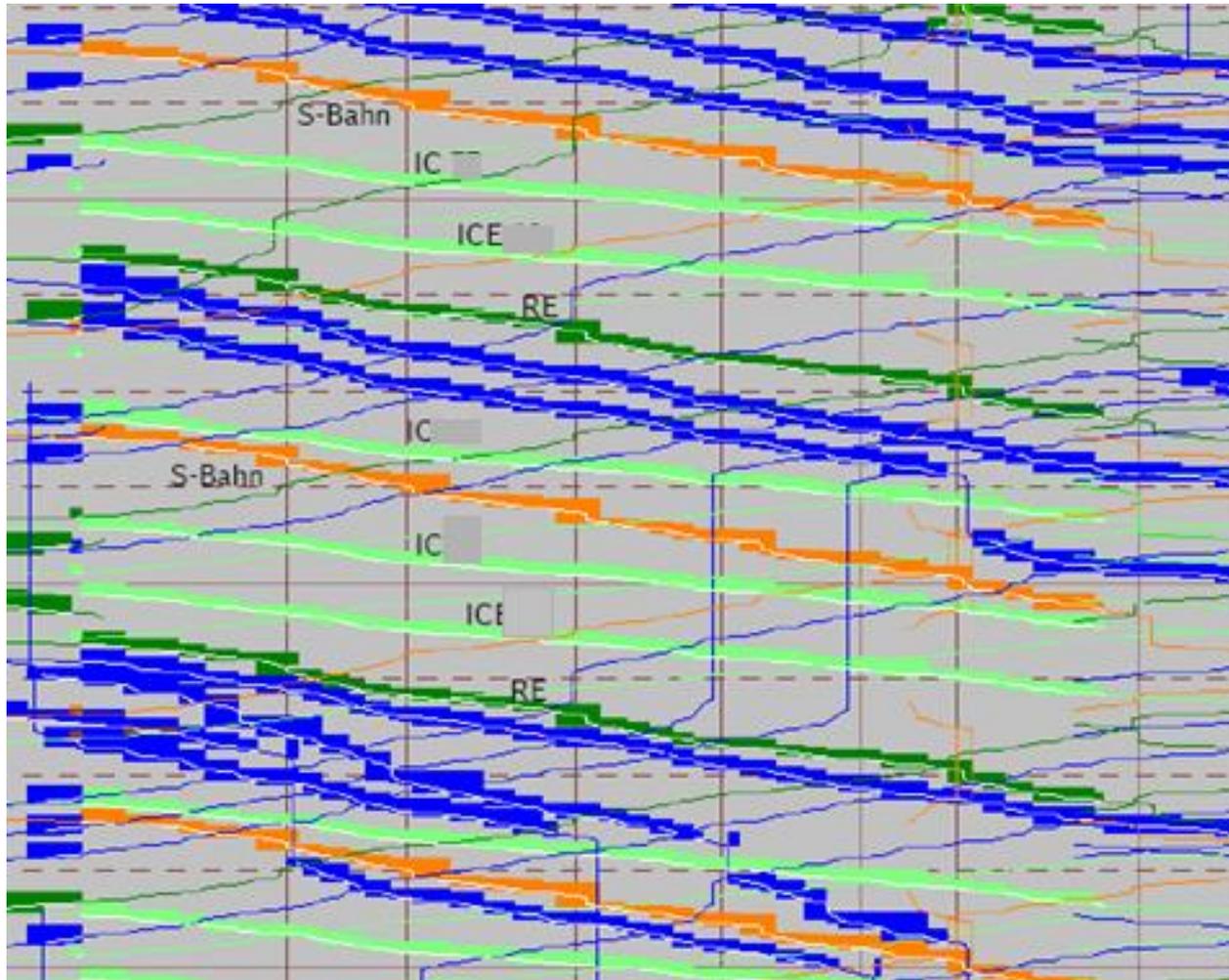
Möglichkeiten der Regulierung:

- Bundesnetzagentur muss gesetzliche Vorgaben umsetzen.
- Rahmenverträge als langfristige Kapazitäts-Absicherungen sind immer heikel und nur gut für deren Inhaber.
- Auch die Strategie, eher wenig Kapazität rahmenvertraglich zu binden, kann für Newcomer problematisch sein (Beispiel Sylt-Autozug-Verkehre).

- Attraktiv für **einzelne fahrende Züge** sind nur „Rosinenstrecken“,
- attraktive Zeitlagen und attraktive Verkehrstage.
- Also primär Verbindungen von Köln
 - Richtung Hamburg und Berlin
 - Richtung Frankfurt und Stuttgart sowie
- Stuttgart/Frankfurt Richtung Hamburg/Berlin

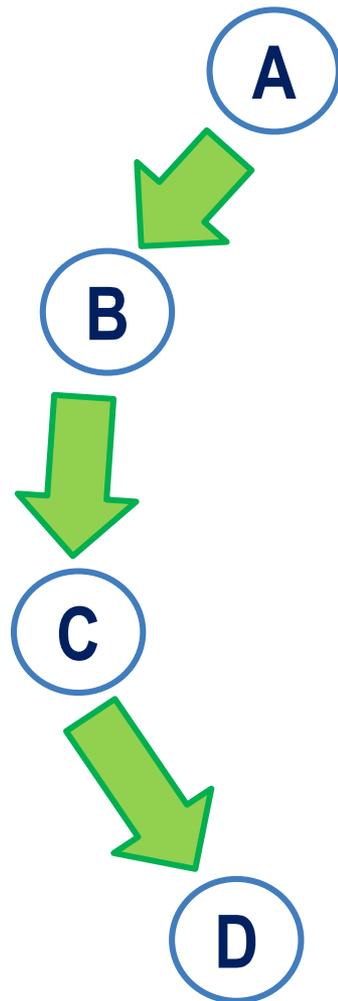


DB-Schienennetz stark ausgelastet bis überlastet durch



Mischverkehre mit sehr heterogenen Geschwindigkeiten

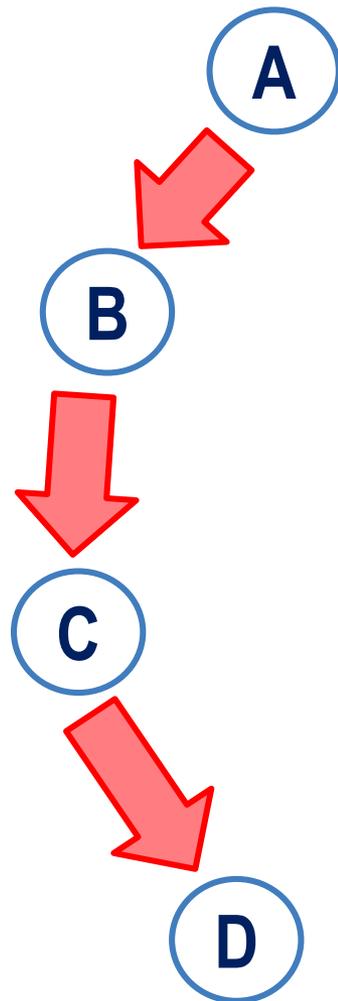
Zielkonflikt zwischen Harmonisierung und Taktverkehren!



Zugangsproblem für Fernzüge?

Auf „Rosinenstrecken“ = stark be- oder sogar überlastete Strecken

- Gute Trassen A-B, B-C, C-D in der Regel kein Problem, ...



Zugangsproblem für Fernzüge?

Auf „Rosinenstrecken“ = stark be- oder sogar überlastete Strecken

- Gute Trassen A-B, B-C, C-D in der Regel kein Problem, ...
- **... wohl aber durchgängige Trassen A-D**
- Umlaufproblem: Passt A-D zu D-A?
- Problematik ITF des Nahverkehrs (bislang „nur“ Haltausfälle)
- Schrittweiser Ausbau des Angebots bei Rahmenvertragsbindung problematisch

Kritik an zu hohen Trassen- und Stationsentgelten

- Beispiel InterConnex
Leipzig – Berlin – Rostock:
ca. 1.700 Euro pro Fahrt
- Umsatz ca. 1.500 bis 2.000
Euro pro Fahrt
(Schätzung Bundesnetzagentur)
- Starke Konkurrenz vor allem ab Januar 2013:
 - Fernbus Berlin – Leipzig 38x/Tag ab 7 Euro
 - Fernbus Berlin – Rostock 37x/Tag ab 9 Euro
 - aber auch ICE ab 19 Euro



Neues Trassenpreissystem – mit Lösungsoption?

u.a. Umwelt-
aufschläge

Steuerungsanreize

**Voll-
kosten-
deckungs-
Aufschlag
nach
Tragfähig-
keit**

- Für DB Netz AG zwingend erforderlich, um Finanzierung der Infrastruktur sicherzustellen
- Aufschlag darf kein Marktsegment von der Infrastrukturnutzung ausschließen

**Unmittel-
bare Kosten
Zugbetrieb**

Zukünftige Preisuntergrenze, zwingend nach EU-Recht zu erheben

Trassenentgelte Fernverkehr

u.a. Umwelt-
aufschläge

Voll-
kosten-
deckungs-
Aufschlag
nach
Tragfähig-
keit

Unmittel-
bare Kosten
Zugbetrieb

Steuerungsanreize

ca. 9,75 Euro/km „Metro Tag > 160“



ca. 3,00 Euro/km „Metro Tag < 100“

ca. 2,55 Euro/km „Basic“

ca. 0,73 Euro/km „Nacht“



1,70 Euro/km (ohne Charter-, Lokfahrten usw.)

Trassenentgelte Fernverkehr

u.a. Umwelt-
aufschläge

~~Voll-
kosten-
deckungs-
Aufschlag
nach
Tragfähig-
keit~~

Unmittel-
bare Kosten
Zugbetrieb

Steuerungsanreize

~~ca. 9,75 Euro/km „Metro Tag > 160“
↑
ca. 3,00 Euro/km „Metro Tag < 100“
ca. 2,55 Euro/km „Basic“
↑
ca. 0,73 Euro/km „Nacht“~~

1,70 Euro/km (ohne Charter-, Lokfahrten usw.)



Und das kostet den Staat ...

... beim Nahverkehr:

**Nichts! Nur Umschichtung
der Regionalisierungsmittel
z.B. zur LuFV**

... beim Fernverkehr

**und beim
Güterverkehr:**

**Ca. 600 Mio. - 1 Mrd. Euro
jährlich**

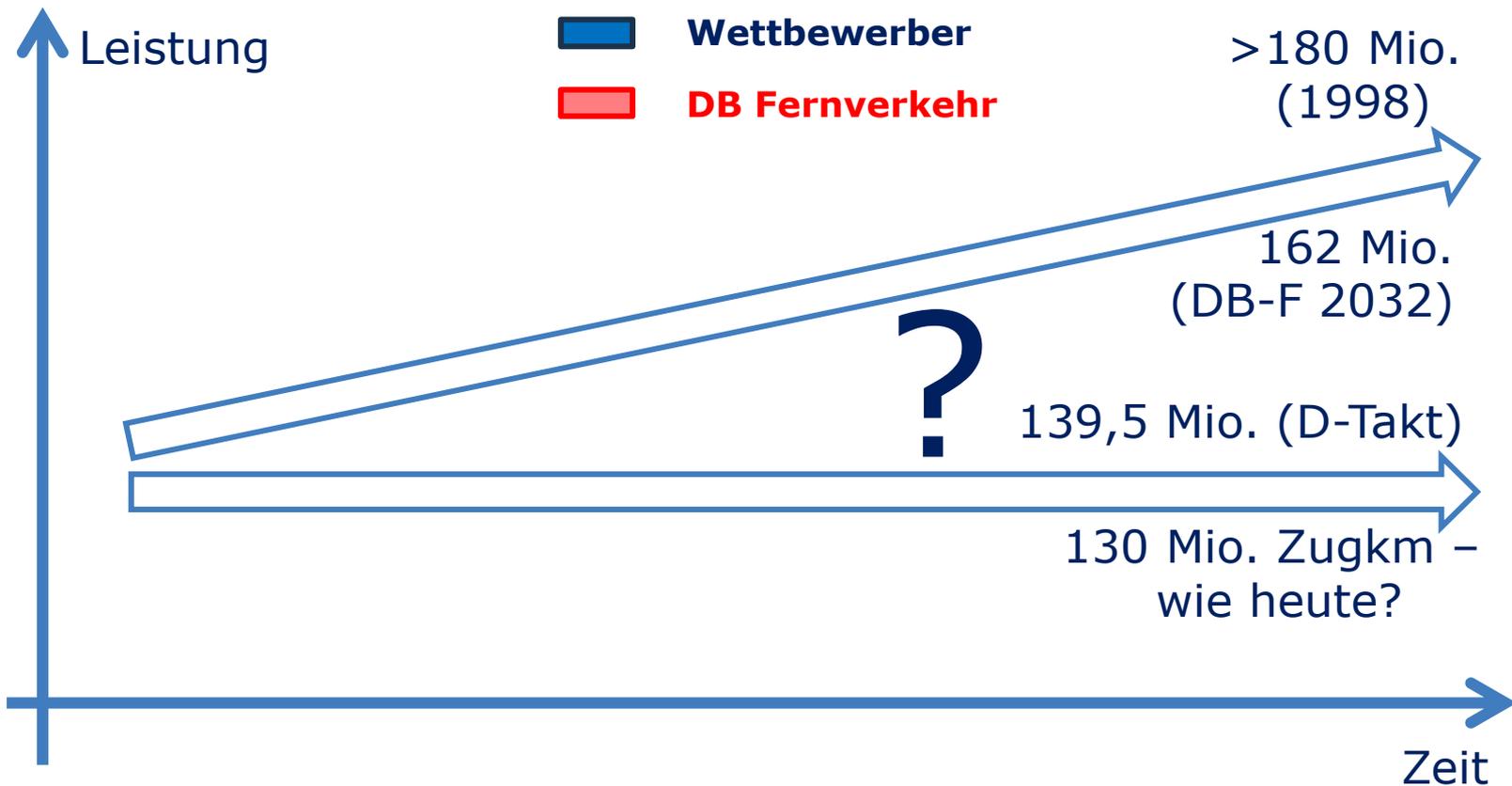


Vertriebs- und Marktprobleme

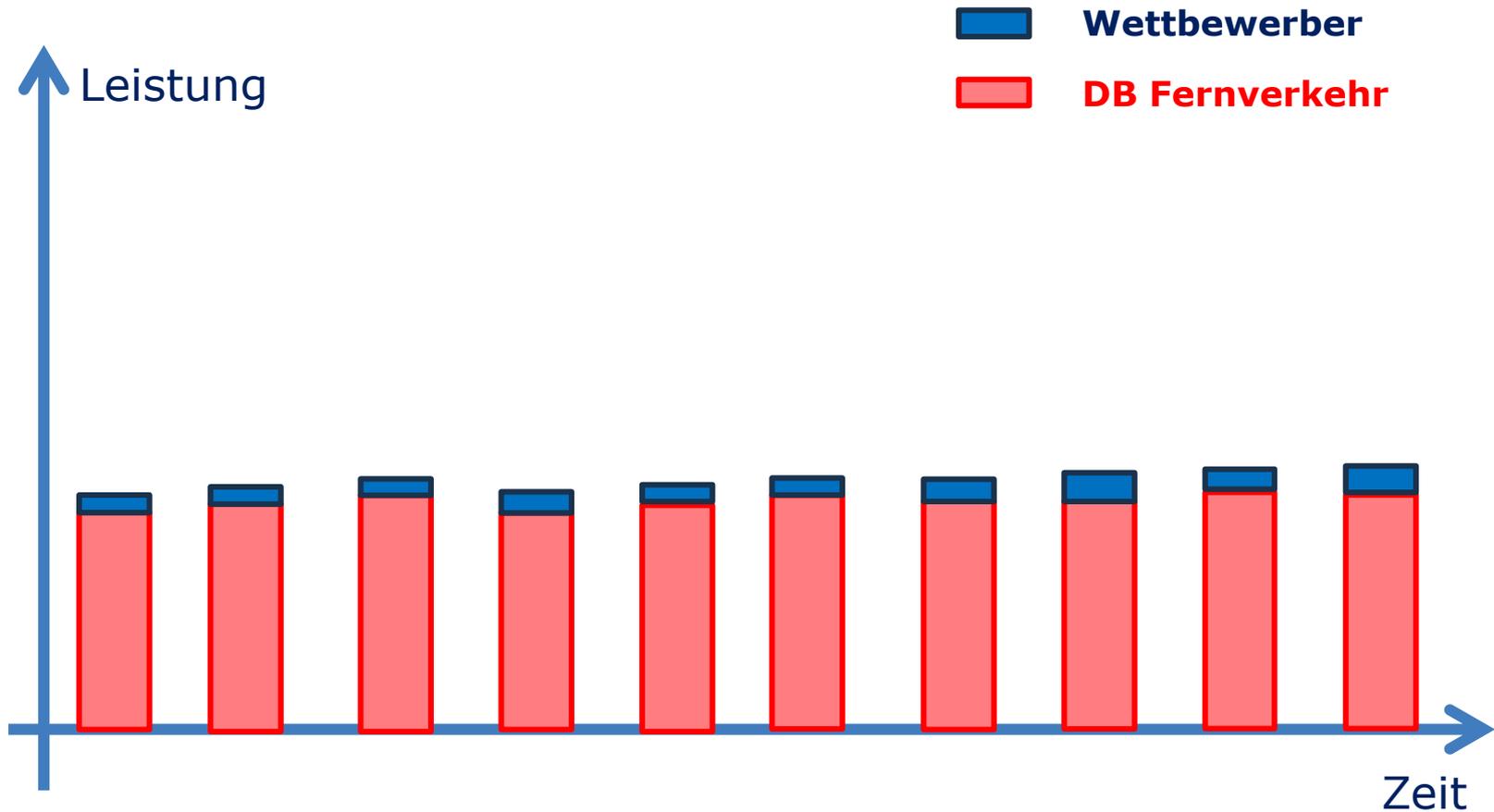
- Erhebliche Vertriebsprobleme für Newcomer:
ggf. mit entsprechender Regulierung lösbar.
- Die DB Fernverkehr ist marktbeherrschendes Unternehmen und wird es noch lange bleiben.
- Dumpingangebote (vgl. Fernbus) sind eine ständige Herausforderung.
- Innovationen der Wettbewerber sind gefordert!
- Das gilt insbesondere für die Preisgestaltung.
- Forderung „Deutschlandtarif“ von VCD & Co. schafft Probleme:
 - *Spagat zwischen Fahrgastinteressen und Preisdifferenzierung als Wettbewerbselement.*



Kernfrage – von der Politik! – zu beantworten: Welche Entwicklung streben wir für den Fernverkehr auf der Schiene an?

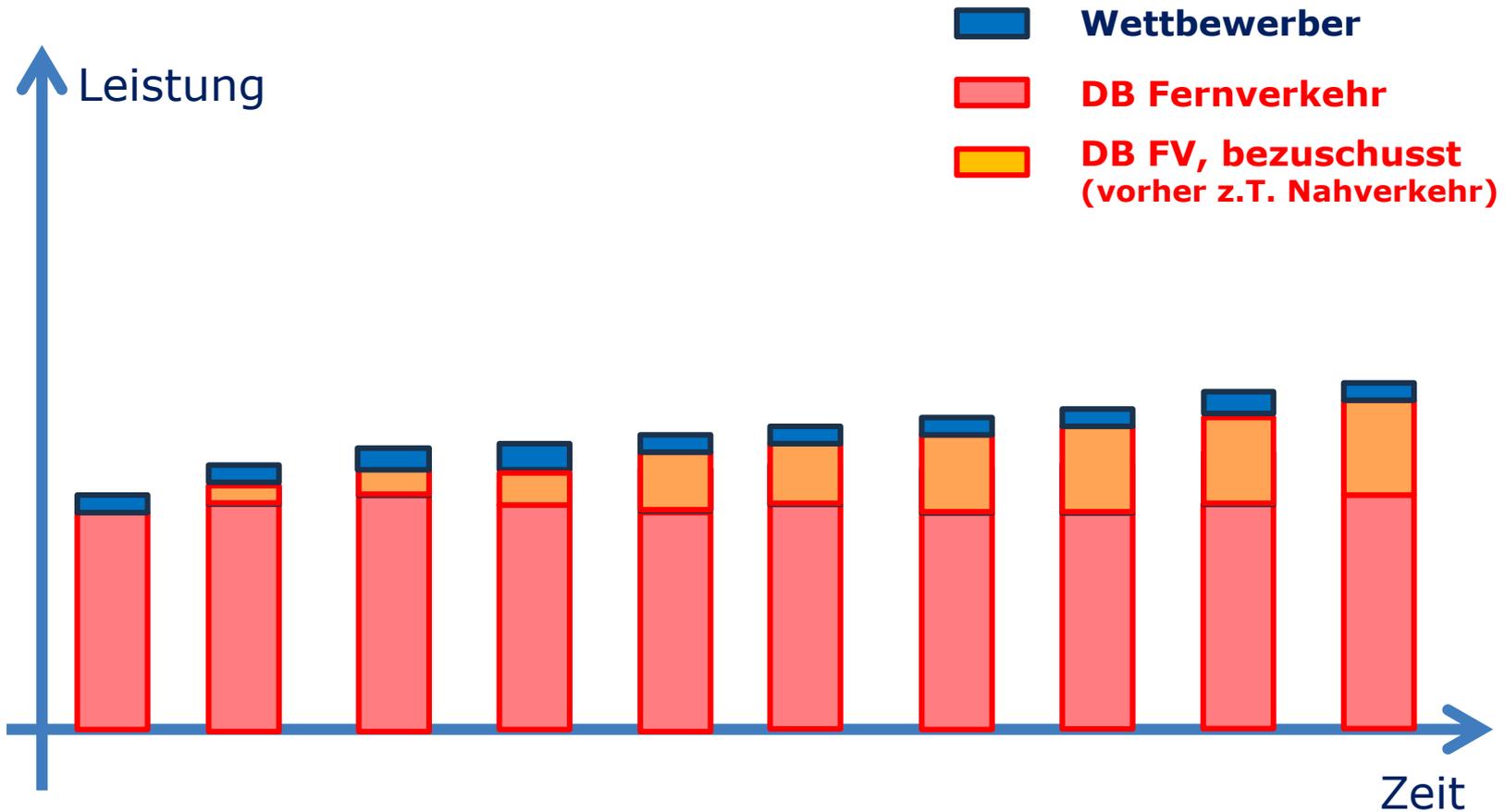


Szenario 1: „Stagnation“ (auch Deutschland-Takt defensiv: 139,5 Mio. Zugkm)

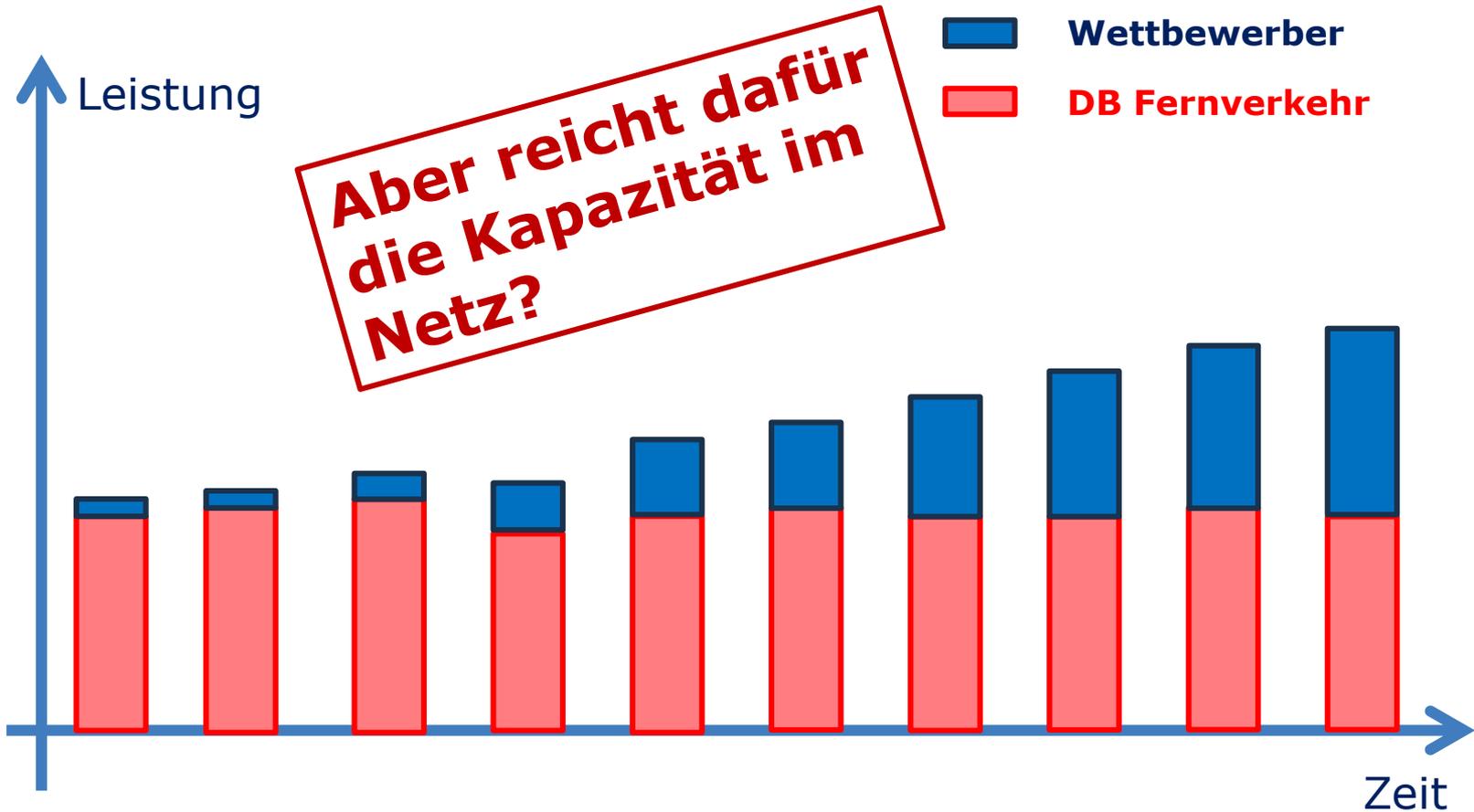




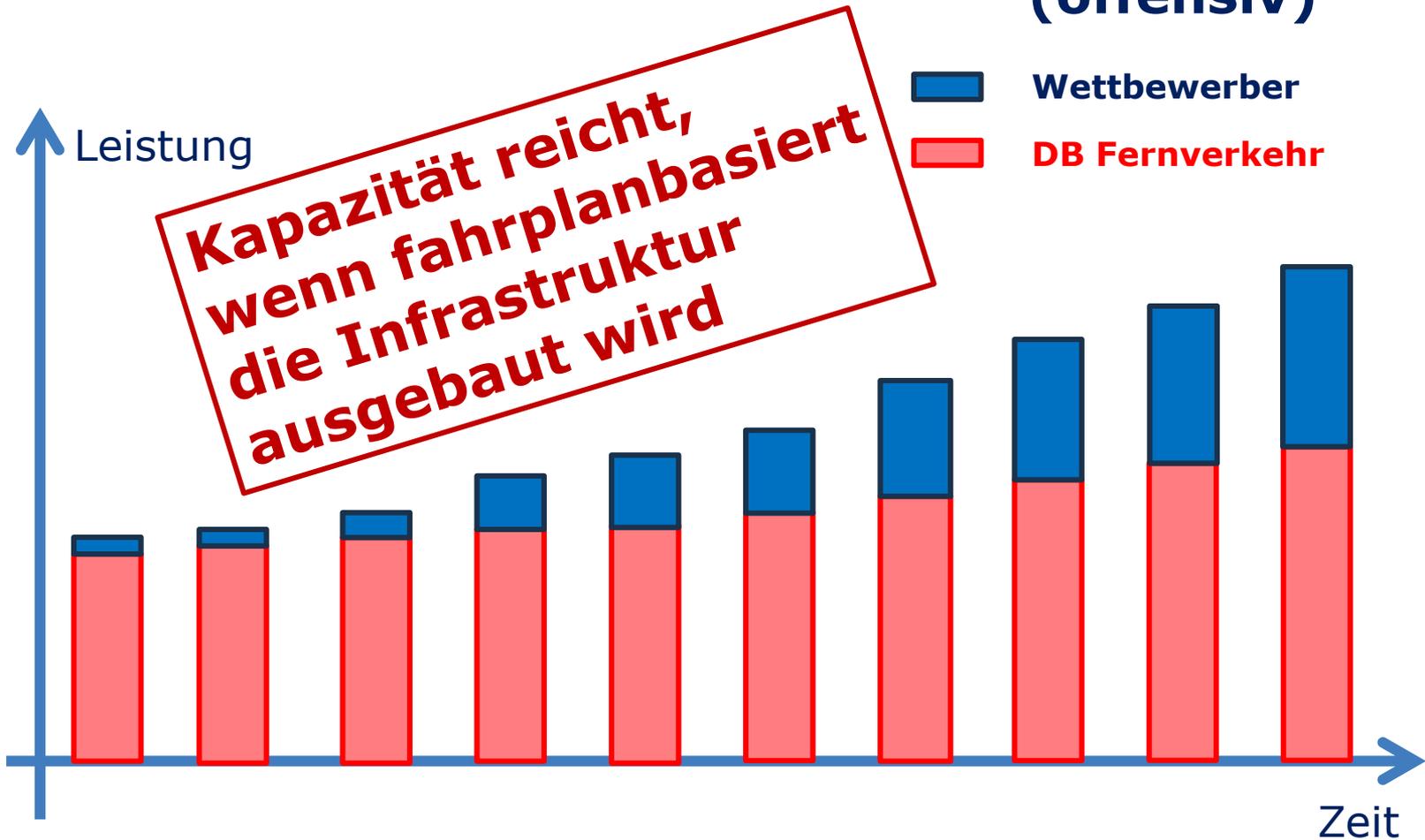
Szenario 2: „DB-Kundenoffensive“



Szenario 3: „Wettbewerber-Wachstum“



Szenario 4: „Alle wachsen – Deutschland-Takt (offensiv)“





- Deutschland-Takt: Wer soll als „Taktgeber“ fungieren?
 - a) DB Fernverkehr („Kundenoffensive“)?
 - b) DB Netz? („Netzkonzeption 2030“)?
 - c) Staat? Mit welchem Modell?



Modell
„Bundes-
aufgaben-
träger
Fernverkehr“

vgl. SPNV-
Erfolg

Modell
„Konzessions-
vergabe durch
unabhängige
Stelle“

ggf. ohne
Subventionen

Wichtig:

- Politischer Wille für mehr Fernverkehr
- Völlige Transparenz bei Trassenplanung und -bereitstellung
- wettbewerbsorganisiert



Fazit:

- Die Rahmenbedingungen für mehr Wettbewerb im Fernverkehr muss die Politik schaffen.
- Die Regulierung kann nur im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten handeln.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Karl-Heinz Rochlitz

Referent Netzzugang Bundesnetzagentur

karl-heinz.rochlitz@bnetza.de