

Mehr Wettbewerb im Schienenpersonenfernverkehr

Chancen für Fahrgäste und Steuerzahlende

September 2024

0.	Management Summary	3
1.	Wert des Wettbewerbs	5
1.1.	Erfahrungen Im Ausland	5
1.2.	Erfahrungen im Inland	6
2.	Haupt Hindernisse des Wettbewerbs	8
2.1.	Trassenpreise	8
2.1.1.	Deutscher Sonderweg: Vollkostenaufschläge 80 % der Trassenpreise	8
2.1.2.	Preis-Kosten-Schere.....	9
2.1.3.	Aktuelle Debatte um TPS 2025: Bahnsteigkosten, OGK-Ausreizung	10
2.1.4.	Baubedingte Umleitungen: Im Jahresfahrplan weitere Kosten	13
2.1.5.	Folgen der DB-Eigenkapitalerhöhung	13
2.2.	Trassenzuweisung.....	14
2.2.1.	Deutschlandtakt, mKok, Zögerlichkeit des BMDV	14
2.2.2.	EU-Vorschlag	15
2.3.	Fahrzeugverfügbarkeit.....	16
2.4.	Fahrausweisvertrieb.....	16
2.5.	Weitere Herausforderungen.....	18
2.5.1.	Mangelnde Infrastrukturqualität, Generalsanierungen	19
2.5.2.	Verfügbarkeit Abstellung.....	19
2.5.3.	Verfügbarkeit Werkstätten	19
3.	Maßnahmen.....	21
3.1.	Trassenpreise	21
3.1.1.	Sofortmaßnahme: Price Cap für alle	21
3.1.2.	Übergang zum Grenzkostenansatz	21
3.1.3.	Bei Bedarf befristet auch Trassenpreise unter ukZ.....	22
3.2.	Anpassung Open Access	22
3.2.1.	Berücksichtigung unvertakteter und langsamerer Verkehre im Zielfahrplan.....	22
3.2.2.	Ausschreibung nur als letztes Mittel	23
3.2.3.	Keine Bündelungen	23
3.2.4.	Prüfung: Mindestquote für <i>New Entrants</i> , exklusive Rahmenverträge	23
3.3.	Erleichterung des Zugangs zu Rollmaterial	24
3.3.1.	Verbesserte Dokumentation	24
3.3.2.	Bildung eines Fahrzeugpools	24
3.4.	Liberalisierung des Vertriebs.....	25

0. Management Summary

Warum es im Schienenpersonenfernverkehr in Deutschland nur sehr wenig Wettbewerb gibt, wird häufig gefragt. Beträgt der Anteil der Wettbewerbsbahnen im Schienengüterverkehr 61 % und im Regionalverkehr immerhin gut 40 %, liegt er im Fernverkehr unter 5 %. Der Blick in andere Länder offenbart, dass ein „bunteres“ Angebot auch ein größeres Angebot mit für den Fahrgast günstigeren Preisen bedeutet und die Qualität insgesamt besser werden kann.

Unser Papier zeigt die Hauptursachen für das Hinterherhinken des SPFV-Wettbewerbs: Die europaweit höchsten Trassenpreise, eine unsichere Trassenzuweisung, die kapitalintensive Schienenfahrzeuge zu einem hohen Risiko macht. Das notwendige Kapital kann kaum jemand aufbringen. Währenddessen sind Gebrauchtfahrzeuge im Lok-Wagen-Bereich schwer und im Hochgeschwindigkeitssegment gar nicht verfügbar. Alle diese Herausforderungen treffen Newcomer viel härter als den Platzhirsch, der mit Unsicherheiten immer entspannter umgehen kann. Schließlich ist der Fahrausweisvertrieb bei ihm (fast) monopolisiert.

Was also tun? Folgende Maßnahmen sollten angegangen werden:

1. Trassenpreise reduzieren

- Akut muss der drohende massive Trassenpreisanstieg marktverträglich abgemildert werden. Trassenpreisförderungen müssen im Bundeshaushalt vorgesehen werden.
- Der Kapitalverzinsungsanspruch der InFrago muss durch eine kurzfristige Anpassung des Eisenbahnregulierungsgesetzes reduziert werden.
- So zügig wie möglich muss das gesamte Trassenpreisfindungssystem reformiert werden. Ziel sollte eine Orientierung an den unmittelbaren Kosten des Zugbetriebs sein, wie es in den meisten europäischen Ländern üblich ist.

2. Kapazitäts-/Trassenzuweisung schnell klären, Open Access beibehalten

- Die Systematisierung von Trassen im Hinblick auf den Deutschlandtakts ist sinnvoll.
- Der Zielfahrplan muss dabei Platz auch für „langsamere“ Züge lassen.
- Bei der Trassenzuweisung müssen auch Newcomer realistische Chancen haben. Dies kann z. B. durch Quoten geschehen, mindestens aber soll es *keine* Bündelung von Leistungen als Voraussetzung für die Zuweisung von Trassen geben.
- Rahmenverträge sollen zügig wieder eingeführt werden.
- Ausschreibungen von politisch gewünschten, aber ansonsten nicht eigenwirtschaftlich fahrbaren Linien sollen nur als letztes Mittel gewählt werden.

3. Zugang zu Rollmaterial erleichtern

- Der Gebrauchtfahrzeugmarkt soll gestärkt werden, u. a. durch die Durchsetzung besserer Fahrzeugdokumentationen
- Die Bildung eines oder mehrerer Fahrzeugpools soll geprüft werden. Der Bund muss sich nicht selbst beteiligen, sollte aber die Bedingungen für die Beteiligung privaten Kapitals verbessern

4. Vertrieb liberalisieren

- Alle vertriebsrelevanten (Tarif-, Soll- und Echtzeit-) Daten müssen allen anderen zur Verfügung gestellt werden.
- Portale ab einer gewissen Marktdominanz sollen der Regulierung der Bundesnetzagentur unterworfen werden.

1. Wert des Wettbewerbs

Der Schienenpersonenfernverkehr in Deutschland wird traditionell mit der Deutschen Bahn AG, wenn nicht gar mit der *Bundesbahn* assoziiert. Wer an Langstreckenfahrten denkt, hat in der Regel einen weißen ICE mit roter Binde vor seinem geistigen Auge. Und tatsächlich: 95% der Betriebsleistung im SPFV wird von den Zügen der DB Fernverkehr AG erbracht und das mehr ein Vierteljahrhundert nach der Bahnreform der Neunzigerjahre. Im Vergleich zu den Marktanteilen, die Wettbewerbsbahnen im SPNV (ca. 40%) und im Schienengüterverkehr (61 %) erringen konnten, ist ihr Marktanteil im SPFV mit ca. 5%¹ noch äußerst gering.

Nun ist Wettbewerb kein Selbstzweck, und wäre die Leistung der dominierenden DB Fernverkehr über jeden Zweifel erhaben, könnte man aus Fahrgastsicht durchaus die Frage stellen, was stärkerer Wettbewerb besser machen würde. Die Leistung des Beinahe-Monopolisten ist aber stark verbesserungswürdig und dabei keineswegs immer günstig für die Fahrgäste.

Von daher lohnt ein Blick über Deutschlands Grenzen hinaus und über den Tellerrand des Eisenbahnverkehrs hinaus, um ein Gefühl dafür zu erhalten, was den Reisenden durch die mangelnde Wettbewerbsintensität im deutschen SPFV verwehrt bleibt.

1.1. Erfahrungen Im Ausland

Gewissermaßen der Klassiker in punkto SPFV-Wettbewerb ist *Italien*. Hier ist es einem Unternehmen – *Italo* – mit sehr hohen Investitionen in eine vergleichsweise große Flotte von Hochgeschwindigkeitszügen gelungen, innerhalb weniger Jahre einen Marktanteil von 43 %² auf den Hauptstrecken zu erlangen. Dabei ist zu bedenken, dass dieser Markt von wenigen Relationen (Turin – Venedig und Mailand – Rom – Neapel) dominiert wird.

Sehr ausgeprägt ist der SPFV-Wettbewerb inzwischen in der *Tschechischen Republik*. Zwar haben die Staatsbahnen ČD auch hier noch den größten Marktanteil. Aber mit RegioJet und Leo Express haben sich zwei weitere Anbieter im Fernverkehrsmarkt etablieren können, zeitweilig gegen erhebliche Widerstände.

Schweden, obwohl traditionell nordisch-sozialdemokratisch geprägt, hat im kommunalen und auch im öffentlichen Schienenverkehr eine mittlerweile sehr konsequente Wettbewerbsorientierung gezeigt. Neben den weiter dominierenden Staatsbahnen SJ gab bzw. gibt es weitere Eisenbahnfernverkehrsunternehmen wie Flixbus, MTRX und Snälltåget.

Auch in zwei weiteren Ländern, in denen Wettbewerb im Verkehr allgemein bisher kaum eine Rolle spielte, gibt es seit einigen Jahren interessante Entwicklungen:

In *Spanien* wird die Hochgeschwindigkeitsstrecke zwischen Madrid und Barcelona nicht mehr nur von der staatlichen Renfe bedient, sondern inzwischen von drei weiteren Anbietern: einer „low-budget“-Tochter der Renfe (AVLO) sowie den beiden Staatsbahnen von Frankreich (OUIGO, ebenfalls eine auf low-budget setzende Tochter) und Italien (IRYO, ein Gemeinschaftsunternehmen mit der spanischen Air Nostrum). Auch andere Korridore wurden dergestalt liberalisiert,

¹ Bundesnetzagentur, [Marktuntersuchung Eisenbahnen – Kurzerhebung Berichtsjahr 2023](#), S. 15.

² FAZ: [In Italien fahren die Züge pünktlich](#), zuletzt abgerufen am 19.07.2024.

jeweils mit großen Erfolgen: Neben günstigeren Ticketpreisen für die Fahrgäste, ist deren Zahl im Jahr 2023 um gut 36 % gegenüber dem Vorjahr und gar um 45 % gegenüber Vor-Corona und Vor-Liberalisierungsjahr 2019 angestiegen.³

In *Frankreich* mischt inzwischen die im Heimatmarkt von Italo herausgeforderte Trenitalia den SPFV-Markt auf: Der *Frecciarossa* fährt zwischen Turin, Lyon und Paris und fährt damit in Konkurrenz zu den *Train de Grande Vitesse* (TGV)-Produkten (INOUI und OUIGO) der staatlichen SNCF.

Schließlich noch ein Wort zur *Schweiz*, die oftmals und meist zu Recht als Vorbild für ein funktionierendes Eisenbahnsystem zitiert wird. Einmal abgesehen davon, dass manche Fernverkehrslinien der Schweiz angesichts der eher geringen Halteabstände in Deutschland eher als RE-Linien klassifiziert würden, ist es eben nicht so, dass die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) konkurrenzlos wären. Im Nahverkehr spielen weitere Eisenbahnverkehrsunternehmen, meist in Misch-eigentum aus Bund und Kantonen, eine erhebliche Rolle. Und bei der Neuvergabe der Fernverkehrskonzessionen vor einigen Jahren machte die BLS AG, die neben öffentlichen auch private Eigner hat, der SBB ernsthafte Konkurrenz. Am Ende behielt die SBB zwar ihre Konzessionen, betreibt diese aber teilweise in Kooperation mit der BLS und wurde durch die Konkurrenz genötigt, ihre eigenen Konzepte weiter zu verbessern.

1.2. Erfahrungen im Inland

In Deutschland ist der Wettbewerberanteil, wie geschrieben, noch überschaubar. Seine exakte Höhe, ist im Einzelnen schwierig zu beziffern, da bei einer Reihe von Kooperationsangeboten der Deutschen Bahn mit anderen (Staats-)Bahnen die Betreiberschaft oftmals auf deutschem Boden doch bei der DB liegt, auch wenn sie das kommerzielle Risiko des Verkehrsangebots nicht oder nur teilweise trägt. Dies liegt aber zum Teil daran, dass im grenzüberschreitenden Verkehr noch viele Hindernissen existieren, welche die Erbringung solcher Verkehre ohne Kooperationen erschwert. Hier zu entscheiden, wem die Leistung genau zuzurechnen wäre, ist deutlich komplexer als etwa im SPNV, wo es schlicht nach dem Unternehmen bestimmt wird, dass den Verkehrsvertrag mit dem Aufgabenträger hält.

In einzelnen Spezialsegmenten aber lohnt das genauere Hinschauen sehr wohl.

Ein Klassiker des Wettbewerbs im eigenwirtschaftlichen Verkehr ist der Syltverkehr, zwar kein Fernverkehr, aber eigenwirtschaftlich durchgeführt. Hier hat der Autozug Sylt, betrieben von der privaten RDC-Gruppe, in teilweise zäher Auseinandersetzung mit gleich mehreren Gesellschaften des DB-Konzerns, einen Marktanteil von ca. 40 % erreichen können. Die DB versuchte zeitweilig mit zweifelhaften Methoden, sich den lästigen Wettbewerber vom Leib zu halten. Dabei machte sie sogar die Macher eines Satiremagazins auf sich aufmerksam.⁴

³ RailBusiness 32/24, 05.08.2024, S. 2.

⁴ Realer Irrsinn: Sylt Shuttle Plus | extra 3 | NDR: <https://www.youtube.com/watch?v=086R929KaVg>; Sendung vom 17. Februar 2016, zuletzt abgerufen am 28. März 2024.

Deutlich bekannter ist der seit dem Fahrplanjahr 2018 verkehrende Flixtrain, der auf mittlerweile vier Linien immerhin knapp 50 Städte im Tageslinienverkehr miteinander verbindet. Das Angebot wendet sich insbesondere an eine preissensiblere Kundschaft, betreibt aber auch eine starke Auslastungssteuerung über die Ticketpreise, stärker als die DB Fernverkehr.

Ebenfalls einer breiten Öffentlichkeit bekannt sind die im Jahr 2016 von der Deutschen Bahn an die Österreichischen Bundesbahnen übergegangenen Nachtzuglinien. Die ÖBB haben einen erheblichen Imageerfolg mit diesen vermeintlich nicht kommerziell zu betreibenden Verkehren erzielt (auch mit österreichischem Steuergeld im Rücken!).⁵ Das führte dazu, dass die DB ihren Anteil an der Verkehrsleistung inzwischen wieder stärker in der Öffentlichkeit herausstellt und auch wieder einen größeren Teil des kommerziellen Risikos trägt. Mit dem European Sleeper gibt es seit einigen Monaten einen neuen Anbieter auf der Relation Brüssel – Berlin – Prag.

Interessant aber auch der Blick auf den intermodalen Wettbewerb: Zum 1. Januar 2013 wurde nach fast 80 Jahren der Fernbusmarkt liberalisiert, d. h. auch innerhalb Deutschlands durften Busverkehrsunternehmen Linienfernverkehre anbieten, nachdem das zuvor nur ins Ausland (und wegen der früheren deutschen Teilung nach [West-]Berlin) zulässig gewesen war. Die Bahnbranche hatte diese Marktöffnung kritisch gesehen – keineswegs nur im SPFV, sondern hatte auch für langlaufende SPNV-Linien problematische Konkurrenz erwartet. Das befürchtete „Leerfahren“ der Züge fand aber nicht statt. Zwar gab es Wechsler von der Schiene zur Straße, aber bereits im Jahr 2016 lag die Beförderungsleistung im SPFV nicht nur gleichauf, sondern sogar deutlich höher als noch 2012.⁶ Eine gute Vernetzung von Nahverkehren mit Fernbussen an zentralen Knotenpunkten hat zudem gezeigt, dass viele Fernbusreisende den Schienenpersonennahverkehr zur An- oder Abreise nutzen. Ein weiterer interessanter Nebeneffekt: Wegen der Konkurrenz durch den Fernbus geriet die DB Fernverkehr zeitweilig unter Druck, ihre eigenen Ticketpreise zu senken. Sie tat das durch das vermehrte Ausreichen von Sparpreistickets, zeitweilig sogar entgegen der offen kommunizierten Strategie der Auslastungssteuerung: So gab es Billigtickets sogar dann noch zu kaufen, wenn die Züge vermutlich gut gefüllt sein würden – weil es einen Parallelverkehr durch einen Fernbusanbieter gab. Auch sorgte die Konkurrenz der Fernbusse dafür, dass die Ausstattung der Fernverkehrszüge sich an den neuen Angeboten orientierte und verbessert wurde. Beispielsweise hielten Internet über Wifi sowie OnBoard-Entertainment in den Zügen Einzug.

⁵ Wohl mit österreichischem Steuergeld gestützt und bspw. für französische Streckenabschnitte durch das französische Verkehrsministerium finanziell unterstützt.

⁶ [Bundesamt für Güterverkehr, Marktbeobachtung Güterverkehr – Marktanalyse des Fernbuslinienverkehrs 2019](#), S. 35, Abbildung 17.

2. Haupthindernisse des Wettbewerbs

Da der Wettbewerb im (Schienen-)Personenverkehr doch offensichtlich positive Effekte auf die Reisenden hat und die Steigerung der Reisendenzahlen unisono von allen politischen Kräften als Beitrag zur Bewältigung der Klimakrise gefordert wird, stellt sich die Frage, warum der Wettbewerb im Fernverkehr nicht so recht in Fahrt kommt, auch bald 30 Jahre nach der Öffnung des Marktes durch die Bahnreform der Neunzigerjahre.

Das Mindset auch und gerade der Politik lässt da bisher nur geringe Spielräume zu. Stellvertretend für viele sei hier nur der (bis August 2024) Beauftragte des Bundes für den Schienenverkehr Michael Theurer (FDP) genannt, der bei mehreren Veranstaltungen forderte, es möge doch mehr „Wettbewerb im Fernverkehr“ geben – nur um dann einschränkend hinzuzufügen „[...] *sobald die Generalsanierungen vollzogen sind.*“ Also nach derzeitiger Planung nach dem Jahr 2030. Vorher gehe es ja nicht, „[...] *weil die Kapazität auf dem Schienennetz nicht ausreicht*“⁷ Was zunächst klingt wie ein Votum pro Wettbewerb eines Liberalen, ist in Wirklichkeit das Gegenteil und offenbart eine erschreckende Unkenntnis schon des *bestehenden* Netzzugangsrechts.

2.1. Trassenpreise

Ein wesentlicher Grund für den schwachen SPFV-Wettbewerbs sind die extrem hohen Trassenpreise. Während im Autoverkehr nur auf einem Teil des Straßennetzes Nutzungsgebühren (Maut) zu entrichten sind und das auch nur von Lastkraftwagen oberhalb von 7,5 t, sieht es im Schienenverkehr anders aus: Hier ist jede Fahrt vom ersten Meter an mit einer „Schienenmaut“ belegt, auch das Stornieren von Trassen kostet Geld und übrigens auch jede Abstellung von Fahrzeugen. Gewissermaßen eine „Parkraumbewirtschaftung“ im Gesamtnetz. Wird dagegen der Platz für die vorgeschriebenen Ruhepausen der LKW-Fahrer an Autobahnparkplätzen zu knapp, werden auf Steuerzahlers Kosten neue errichtet. Nichts Vergleichbares gibt es für die Schiene.

2.1.1. Deutscher Sonderweg: Vollkostenaufschläge 80 % der Trassenpreise

Vor allem aber geht Deutschland im europäischen Vergleich einen Sonderweg: Nach EU-Recht müssen die „unmittelbaren Kosten des Zugbetriebs“ („uKZ“ = Grenzkosten) durch Trassengebühren der Nutzer ausgeglichen werden. Gemeint sind damit im Wesentlichen die Kosten für Fahrplanung und Disposition. Die meisten EU-Staaten lassen es dabei bewenden.

Nicht so Deutschland: Es macht darüber hinaus von der Möglichkeit Gebrauch, auch einen erheblichen Teil der Kosten des Netzerhalts über so genannte „Vollkostenaufschläge“ (Markups) in Rechnung zu stellen. Diese machen je nach Verkehrsart (SPNV, SPFV und SGV) und Marktsegment einen unterschiedlich hohen Anteil der Trassengebühren aus. Im Durchschnitt aber liegen sie bei 80 % des Gesamttrassenpreises, sind also der Löwenanteil. Spätestens das macht im intermodalen Wettbewerb mit der Straße einen Mühlstein um den Hals des Schienenverkehrs aus.

⁷ Theurer-Äußerungen während der Präsentation des Wettbewerber-Reports von mofair und den GÜTERBAHNEN am 16. Oktober 2023 sowie Symposium „Wettbewerb und Regulierung im Eisenbahnbereich“, eingeladen von der DB AG, am 25. Januar 2024.

2.1.2. Preis-Kosten-Schere

Nun argumentieren viele, dass die schwindelerregende Höhe der Trassenpreise zwar die Schiene im intermodalen Wettbewerb benachteilige, im intramodalen Wettbewerb aber sei sie ja wettbewerbsneutral, denn schließlich müssten diese auch die DB Fernverkehr AG tragen. Und aufgrund ihres Monopols bei den Hochgeschwindigkeitszügen müsste sie sogar überdurchschnittlich viele Gebühren tragen, da sich die Trassenpreise an der Durchschnittsgeschwindigkeit des Zuges orientieren: Je schneller, desto teurer.

Das stimmt aber so nicht: Aus der Sicht des DB-Konzerns sind hohe Trassenpreise tendenziell etwas Positives: Hohe Kosten der DB Fernverkehr bedeuten eben spiegelbildlich hohe Einnahmen der DB InFrago (ehemals DB Netz), die die Zahlung der in der Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung (LuFV) vorgesehenen Dividende an den Eigentümer Bund mit ermöglichen. Da auch die DB Fernverkehr mit einem Ergebnisabführungs- und Beherrschungsvertrag an die gemeinsame Konzernholding gebunden ist, können die künstlich hohen Kosten der DB Fernverkehr für die Trassennutzung anderweitig ausgeglichen werden.

Was innerhalb der Konzernunternehmen aussieht wie „rechte Tasche/linke Tasche“, gilt für die Wettbewerbsbahnen jedoch nicht: Für sie sind die Trassengebühren echter „cash out“, Kosten, die sie tragen müssen, ohne die Möglichkeit, sie auf dem Umweg über ein konzernverbundenes Unternehmen wieder auszugleichen. Insofern sind hohe Trassenpreise aus Sicht der DB Fernverkehr sogar positiv, erleichtern sie unter der Hand sogar das Fernhalten unliebsamer Konkurrenz durch eine Preis-Kosten-Schere. Dass zugleich immer neue Sparpreiskontingente und damit verbundene Rabattaktionen den Fahrgästen offeriert werden, scheint aus der Perspektive eines nachhaltig wirtschaftenden Unternehmens dabei widersinnig.

Dass die DB Fernverkehr im Durchschnitt sogar höhere Trassenpreise zahlen muss – weil sie vermehrt in teureren Marktsegmenten unterwegs ist – widerspricht dieser Aussage nur auf dem ersten Blick. Tatsächlich ist das Trassenpreissystem der DB InFrago so gestaltet, dass es für kleinere Anbieter zunächst vergleichsweise günstig scheint. Segmente wie Charter/Nostalgie oder Punkt-zu-Punkt liegen beim Preis pro Trassenkilometer sogar unter den Preisen für den SPNV.⁸ Dabei handelt es sich aber stets eher um Nischenangebote. Ab vier Fahrten pro Tag und Streckenabschnitt oder bei fehlender zeitlicher Flexibilität (regelmäßig bei internationalen Verkehren), landet ein EVU dann im so genannten Metro-Segment, dessen Preise fast doppelt so hoch liegen und bei steigender Durchschnittsgeschwindigkeit auf über 15 Euro pro Trassenkilometer steigen. Mit anderen Worten: Immer dann, wenn ein Angebot in Konkurrenz zur DB Fernverkehr zu einer echten Alternative zu werden *droht* (mehr Fahrten pro Tag, höhere Reisegeschwindigkeit, vertaktete Anschlüsse), steigen dessen Produktionskosten sprunghaft an. So kann der DB-Konzern immer behaupten, es gebe ja Konkurrenz, nur sei diese leider wirtschaftlich nicht erfolgreich genug.

Die Möglichkeit eines Neuverkehrsnachlass ist zwar grundsätzlich begrüßenswert. In seiner aktuellen Form jedoch deutlich zu niedrig und zeitlich zu knapp (20 % Rabatt, maximal 12 Monate lang), um die Hürde für Neuverkehre tatsächlich nachhaltig zu senken.

⁸ Dies gilt auch für Nachtzugverkehre. Hier ist aber zu beachten, dass in Nachtzügen sehr viel weniger Tickets pro Zug vermarktet werden können. Insofern würden hier höhere km-Preise das gesamte Segment in kürzester Zeit unwirtschaftlich machen und zu seinem raschen Ende führen.

Dass die, durch hohe Vollkostenaufschläge unangemessen bzw. unnötig hohen, Trasseneinnahmen der DB InFrago die DB-Bilanz insgesamt anwachsen lassen und das Rating des Gesamtkonzerns nicht zuletzt durch die Infrastrukturtochter (noch) ein gutes Niveau halten kann, ist ein Nebeneffekt des Trassenpreissystems – die Bewertung dieses Effekts dürfte zwischen DB- und Nicht-DB-Unternehmen differieren.

2.1.3. Aktuelle Debatte um TPS 2025: Bahnsteigkosten, OGK-Ausreizung⁹

Dass die zu hohen Trassenpreise ein echtes Problem für den Schienenverkehr sind, haben die Verhandler von SPD, Grünen und FDP im Herbst 2021 durchaus gesehen und daher auch eine Senkung der Trassenpreise als Prüfauftrag in den Koalitionsvertrag aufgenommen.¹⁰

Allerdings wurde dieses heiße Eisen während der ersten Hälfte der Legislaturperiode nicht angefasst. Man rettete sich mit gelegentlichen Trassenpreisförderungen für Güter- und Fernverkehr über die Zeit. Berechenbar war das für die Betroffenen nicht und ersetzte auch keine Zukunftsperspektive. Die Zurückhaltung des BMDV erklärt sich sicher vor allem aus der Überlegung, die anstehende Implementierung der gemeinwohlorientierten Infrastrukturgesellschaft nicht mit noch höherer Komplexität zu belasten.

Die vermeintliche kluge Strategie, den „Elefanten in Scheiben zu essen“, ging jedoch nicht auf. Im Verfahren zur Festlegung des Trassenpreissystems 2025 platzte die Bombe, als es in den eigenwirtschaftlichen Verkehrsarten SGV und SPFV plötzlich Steigerungsraten im zweistelligen Bereich kam. Was war geschehen?

Zum einen machten steigende Personal- und Materialkosten, die durch Trassengebühren zu decken sind, auch vor der DB InFrago nicht halt. Sie machte für das Fahrplanjahr 2025 eine Kostensteigerung von 6 % geltend. Hinzu kam der neue Druck des Bundesfinanzministeriums, die so genannte „Obergrenze der Gesamtkosten“ (OGK) anders als in den Jahren zuvor voll auszureizen, einfacher formuliert: Wirklich alles, was regulierungsrechtlich an Gebühren erhoben werden darf, auch vom Markt zu fordern – unabhängig davon, wie marktverträglich oder nachhaltig das ist. Das BMF begründete dies mit der Möglichkeit, seit der Novelle des Bundesschienenwegeausbaugesetzes auch Erhaltungsaufwand zu fördern. Dadurch würde Druck aus der DB-Bilanz genommen und so der künftige Trassenpreisauftrieb gedämpft. Wohl bemerkt: Das wäre eine Option für die Zukunft, *falls* der Bund mehr Erhaltungsmittel zur Verfügung stellt.

Außerdem sind in der Folge des so genannten „WESTbahn“-Urteils des EuGH von 2019 die Kosten des Bahnsteigs statt wie bisher in Rahmen der Stations- künftig als Teil der Trassenpreise zu behandeln. Ca. 270 Mio. Euro wurden so vom Stations- ins Trassenpreissystem verschoben. Die ist nur auf dem ersten Blick aufkommensneutral: Zum einen hat der SPFV deutlich weniger Halte als der SPNV (etwa 120 im Vergleich zu über 5.000 bundesweit), und der

⁹ Eine Diskussion der Auswirkungen der Eigenkapitalerhöhungen für die DB InFrago erfolgt hier bewusst nicht. Zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses dieses Papiers war die Debatte noch völlig offen. Sie bestätigt aber in jedem Fall, wie notwendig eine grundlegende Reform des Systems ist.

¹⁰ „*Sofern haushalterisch (sic!) machbar, soll die Nutzung der Schiene günstiger werden, um die Wettbewerbsfähigkeit der Bahnen zu stärken.*“ Mehr Fortschritt Wagen – Bündnis für Freiheit, Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit, Koalitionsvertrag zwischen SPD, BÜNDNIS90/DIE GRÜNEN und FDP, S. 51.

Schienen Güterverkehr gar keine. Beide werden jetzt aber an den Bahnsteigkosten auf demselben Niveau des Nahverkehrs beteiligt.

Zum anderen lässt das deutsche Eisenbahnregulierungsrecht zwar eine dauerhafte Kostenunterdeckung beim Stationsbetreiber zu, nicht aber beim Betreiber der Schienenwege. Dieser muss seine Kosten vollständig decken (§ 31 Abs. 2 ERegG). Nur ausnahmsweise darf er davon abweichen. Die künftig vollständige statt der bisherigen nur partiellen Deckung bedeutet eine weitere Zusatzbelastung von ca. 115 Mio. Euro.

Auf das Gesamtniveau der kalkulierten Trassenpreiseinnahmen der DB InFrago aus dem Fahrplanjahr 2024 in Höhe von ca. 6,04 Milliarden Euro addieren sich nun also zusätzlich 382 Millionen Euro (gut 6 %). Diese werden aber nicht einfach zu den einzelnen bestehenden Preisen hinzugerechnet, denn aufgrund der „Trassen- und Stationspreisbremse“ des § 37 Abs. 2 ERegG dürfen die Trassenpreise im SPNV nur so stark steigen, wie es gleichzeitig die Regionalisierungsmittel tun, die der Bund den Ländern zur Bestellung des SPNV zur Verfügung stellt. Da der vorhergehende Beschluss der Bundesnetzagentur für das Trassenpreissystem 2024 bereits eine Preissteigerung um 3 % im SPNV genehmigt hatte, obwohl zwischenzeitlich die Trassenpreisbremse bis einschließlich 2025 erneut auf den früheren Wert von 1,8 % gesetzt worden war, ging die Beschlusskammer der Bundesnetzagentur davon aus, dass die Trassenpreise im SPNV im Jahr 2025 nur um 0,6 % steigen dürfen. Das bedeutete aber im Umkehrschluss, dass SPNV und SGV, die zusammen nur ein Drittel der Trassenkilometer auf dem Netz der DB ausmachen, den Löwenanteil der jetzt anstehenden Teuerung schultern müssen.

Die erheblichen absehbaren Preissteigerungen mobilisierten erstmals auch die DB Fernverkehr selbst, deutlichen Protest einzulegen und im Klageweg gegen den Trassenpreisbeschluss vorzugehen. Im Trassenpreisverfahren legte sie Stellungnahmen vor, in denen sie darlegte, welche Teile ihres eigenen geplanten Verkehrsangebots unter den Bedingungen massiv steigender Trassenpreise nicht mehr wirtschaftlich zu erbringen sein würden. Zwar sind die genauen Angaben in der elektronischen Akte für Dritte geschwärzt, aber man darf wohl davon ausgehen, dass es sich vor allem um die eher schwächer ausgelasteten Fernverkehrslinien und um touristische Angebote handelt.

Vermutlich letzteres hat nun endlich auch die Politik und das BMDV aufgeweckt. Dem Vernehmen nach beschäftigt sich nun innerhalb des Hauses eine Arbeitsgruppe mit dem Thema. Wohlbemerkt eher nicht aus grundsätzlichen Gründen, sondern mehr, um allein das akute Feuer auszutreten.

Der ehemalige Bahnbeauftragte Michael Theurer äußerte zwei mögliche Reformideen: Zum einen solle man darüber nachdenken, attraktive (=knappe) Trassen höher zu bepreisen. Dabei scheint Theurer die bestehende Gesetzeslage offenbar nicht ganz klar zu sein, denn [§ 35 Abs. 1 ERegG](#) lässt genau das schon heute zu: Theoretisch hätte die InFrago bzw. früher die DB Netz, wie beispielsweise in Österreich üblich, Engpässe höher bepreisen können, um gewissermaßen bei attraktiven Fahrplanlagen höhere Zahlungsbereitschaften abzuschöpfen. Nur enthält diese Gesetzespassage einen massiven Fehlanreiz. Denn sie macht es für den Betreiber der Schienenwege attraktiv, gerade an den neuralgischen Flaschenhälsen des Systems *keinen* Aus- und Neubau vorzunehmen und die Knappheit der Kapazität zu nutzen. Er spart die

Planungs-, Kommunikations- und Ausbaurkosten und verdient an den Nutzungsgebühren noch mehr als bisher.

Zum anderen schlug Theurer vor, dass die Nutzer der Infrastruktur, die die stärker verschleißten als andere, auch mehr Trassengebühren zahlen. Auch hier kann man nur darauf verweisen, dass es das längst gibt, wie ein Blick in das gültige Trassenpreissystem [TPS 2024](#) offenbart. In der [Liste der Entgelte](#) kann man erkennen, dass ein sehr schwerer Güterzug eben mehr Gebühren entrichten muss als ein Standard-Güterzug.

Das bisherige Trassenpreisbildungssystem hat sich als vollkommen dysfunktional erwiesen:

- Es gewährt dem Netzbetreiber InFrago eine angesichts seiner sehr vorteilhaften Risikostruktur eine absurd hohe Kapitalverzinsung in Höhe von 5,9 %. Mit dem Bund als hundertprozentigen Eigentümer hat die DB aber quasi kein Ausfallrisiko.
- Die Kosten des Netzbetreibers werden in jedem Fall erstattet, sofern das Verkehrsvolumen der Vorjahre nicht unterschritten wird. Das gilt absurderweise völlig unabhängig von der Qualität, die der Netzbetreiber seinen Zugangsberechtigten tatsächlich bietet. Die vorhandene Anreizregulierungen bzw. das Anreizsystem zwischen dem Betreiber der Schienenwege und den Eisenbahnverkehrsunternehmen haben bisher nur Bürokratie verursacht, aber keine Verbesserung des Schienennetzes oder der Prozessqualität bei der InFrago.
- Als Folge davon werden mindestens die drei Verkehrsarten SPNV, SPFV und SGV gegeneinander ausgespielt: Jegliche Entlastung des einen bedeutet immer eine stärkere Belastung des anderen. Durch die Trassenpreisbremse des § 37 Abs. 2 ERegG ist der SPNV fast vollständig ausgenommen, so dass nur SPFV und SGV gegeneinander ausgespielt werden.

Für das anstehende Jahr 2025 gibt es nur die Möglichkeit, erneut massive Trassenpreisförderungen vorzusehen, auch wenn dies den Sparvorgaben des Bundes zuwiderläuft und die erratische Trassenpreispolitik der vergangenen Jahre nur fortsetzt, oder besser: Die den SPNV vergleichsweise gut stellende Trassenpreisbremse auf die beiden anderen Verkehrsarten auszudehnen, um Schaden von ihnen abzuwenden. Akut würde dies nur möglich, wenn die Bundesnetzagentur von einer Ausnahmemöglichkeit des § 31 Abs. 2 ERegG Gebrauch macht und eine Unterdeckung der Kosten befristet toleriert.

Auf mittlere Sicht aber führt kein Weg an einer grundlegenden Trassenpreisreform vorbei: Zum einen muss eine Orientierung an den Grenzkosten her, wie sie die meisten anderen europäischen Länder bereits praktizieren. Der Einwand des ehemaligen Bahnbeauftragten Theurer, damit würde sich die Schiene zu abhängig von der jeweiligen Haushaltslage des Bundes machen, ist zwar nicht von der Hand zu weisen. Er wäre aber glaubwürdiger, wenn man dieselben Standards an die Schiene wie an die Straße anlegen würde. Bei dieser verlangt niemand, dass sie ihren Erhalt durch Mauteinnahmen der Nutzer komplett tragen müsse – zumindest noch nicht.

Zum anderen muss die Qualitätssteuerung deutlich besser werden: Wenn die Performance der InFrago auf bestimmten Teilen des Netzes besser wird, sollte sie auch höhere Gebühren nehmen dürfen, und umgekehrt weniger, wenn sie schlecht bleibt, wie sie ist.

2.1.4. Baubedingte Umleitungen: Im Jahresfahrplan weitere Kosten

So dramatisch die explodierenden Trassenpreise für die eigenwirtschaftlichen Verkehre bereits sind, das ist noch nicht alles. Nicht nur, dass steigende Kosten im bestehenden Trassenpreissfindungssystem auch in den kommenden Jahren an die Netznutzer ohne Rücksicht auf die gebotene Qualität weitergegeben werden.

Es kommen Erschwerniskosten hinzu, die neben die desaströsen Bauplanungen treten:

Die Informationen über mit Baustellen einhergehende Sperrungen, Zugausfälle bzw. frühere Abfahrten werden nur noch zu einem geringen Anteil im Jahresfahrplan berücksichtigt und oftmals nur noch mit einer Frist von ca. zwei Monaten vorab angekündigt. Für die Fahrgäste wird das Angebot dadurch erheblich unattraktiver: Längere und wechselnde Fahrzeiten und eine geringe(re) Zuverlässigkeit, was die ursprünglich gebuchten Fahrten betrifft, wirken wie eine Hypothek auf das Verkehrsmittel Schienenpersonenfernverkehr und die Verkehrswende. Auf der anderen Seite treten für die EVU massiv gestiegene Planungs- und Abstimmungsaufwände (nur zur Ermittlung der Fahrzeiten!) auf, nicht zuletzt, da Bauarbeiten selbst innerhalb der DB InFrago nicht immer einheitlich abgestimmt sind. Mitarbeiter sind für Umleitungsstrecken zu schulen, alternative Abstell- und Serviceeinrichtungen zu organisieren und höhere Produktionskosten (Personal, Fahrzeuge, Energie, Wartung etc.) aufgrund längerer Fahrwege sind zu tragen.

Im Fernverkehr werden die Verbindungen durch die Vollsperrungen der Strecken umgeleitet, d. h. konkret: Die Fahrtwege werden länger und damit für die Kunden weniger attraktiv. Vor allem aber sind die Umleiterstrecken in diesem Fall im Jahresfahrplan vorgesehene Regelleistungen, so dass für diesen, längeren Laufweg auch die entsprechenden zusätzlichen Trassengebühren zu entrichten sind. Mögliche Kosten in Folge von Fahrgastrechten kommen ebenfalls hinzu: Die Eisenbahnverkehrsunternehmen erhalten vom Betreiber der Schienenwege eine durchweg schlechtere Leistung – und müssen dafür mehr bezahlen.¹¹

2.1.5. Folgen der DB-Eigenkapitalerhöhung

Schließlich wird die Art und Weise der Finanzierung der Generalsanierungen sich in den Trassenpreisen rächen: Anstatt die Arbeiten durch den Bund über – schuldenbremsenrelevante – Baukostenzuschüsse, die in der Bilanz nicht aktiviert werden müssten – zu finanzieren, soll der Löwenanteil der zusätzlichen Mittel über Eigenkapitalerhöhungen (EKE) der Deutsche Bahn AG finanziert werden. Hauptgrund ist, dass die „Beteiligung an Unternehmen“ nach der gängigen Sichtweise der EU-Kommission nicht als konsumtive Ausgabe gilt und daher nicht Maastricht-relevant ist und auch nach deutscher Sichtweise nicht relevant für die (Nicht-)Einhaltung der Schuldenbremse ist.

Das Problem ergab sich auch schon bei früheren Eigenkapitalerhöhungen der DB AG (2017/18: eine Milliarde Euro; Klimaschutzprogramm 2020-2024 insgesamt 5,5 Milliarden Euro), nur werden die Beträge immer größer: Waren im Spätsommer 2023 noch 12,5 Milliarden Euro für

¹¹ mofair liegt ein beispielhafter Fall vor, in dem aufgrund unzureichender Kapazität auf einer Ausweichstrecke während einer Generalsanierung ein Umweg notwendig wird, der 41%(!) des Regellaufweges ausmacht. Diese Fahrweg- und -zeitverlängerung – die en passant potenzielle Fahrgäste massiv abschreckt – bewirkt zudem keine Entschädigung durch die InFrago, vielmehr ist der längere Weg in voller Höhe zu zahlen.

die Jahre 2024-27 im Gespräch, sollen es nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts aus dem Jahr 2023 zum Klima- und Transformationsfonds nun schon 20 Milliarden Euro für die Jahre 2024-29 sein. Der letzte „Haushaltskompromiss“ vom August 2024 hat diese Summe nochmals ansteigen lassen. Schuldenbremsenrelevant mögen diese Mittel nicht sein, aber zusätzliches Eigenkapital muss verzinst werden und geht in den entsprechenden Erlösanspruch der DB InFrago ein – die EKE soll ja gerade ausschließlich in die Infrastruktur fließen, um Wettbewerbsverzerrungen auszuschließen. Die Eigenkapitalerhöhung wird für mehr als eine Verdopplung der Trassenpreise im SPFV sorgen, wenn sich ansonsten am regulatorischen Umfeld nichts ändert.

2.2. Trassenzuweisung

Noch ein anderer Aspekt neben ihren Preisen (der „Schienenmaut“) spielt bei den Trassen eine große Rolle, nämlich ihre Verfügbarkeit. Im Schienenpersonennahverkehr ist dies angesichts der zunehmenden Verkehrslast und der entsprechend abnehmenden verfügbaren zusätzlichen Kapazität zunehmend ein Problem, das sich dort allerdings SPNV-EVU und Aufgabenträger zumindest teilen: Aufgabenträger stehen unter dem politischen Druck, das Angebot auszuweiten, die EVU haben unter schlechter werdender Betriebsqualität und zunehmenden Verspätungen zu leiden. Im Schienenpersonenfernverkehr gelten die Qualitätsprobleme selbstverständlich ebenso.

Anders als im SPNV aber tragen die SPFV-EVU das Investitionsrisiko in Schienenfahrzeuge allein. Von daher ist es von zentraler Wichtigkeit, dass ein Unternehmen nicht nur gelegentlich attraktive Fahrplanlagen erhält, um den Fahrgästen attraktive Verbindungen anbieten zu können und damit Fahrgeldeinnahmen zu generieren, aus denen allein sie ihre Kosten bestreiten und einen angemessenen Gewinn erwirtschaften können.

2.2.1. Deutschlandtakt, mKok, Zögerlichkeit des BMDV

Für diese Herausforderung kann der Deutschlandtakt einen Lösungsweg darstellen: Dessen Idee ist gerade eine Systematisierung des „Trassenkatalogs“, so dass sich zu definierten Zeiten an definierten Knotenbahnhöfen attraktive Umsteigemöglichkeiten für die Fahrgäste ergeben.

Seit der Koalitionsvereinbarung von 2017 ist der Deutschlandtakt auch ganz offiziell Leitidee der Systementwicklung auf der Schiene. Problematisch dabei ist zum einen, dass die genaue Vorstellung, was der Deutschlandtakt genau meint, durchaus auseinandergehen. Zum anderen ist unklar, wie die Zeit, in der die für die Umsetzung der für den Zielfahrplan 2030+ benötigten Infrastrukturprojekte gebaut werden, genutzt werden kann. Dafür benötigt es gewissermaßen einen Deutschlandtakt 0.5, in dem die Trassenvergabe, wie sie später zur Regel werden soll, schon eingeübt wird.

Verschiedene Ansätze wurden dafür diskutiert, etwa, dass im ersten Durchgang der Trassenzuweisung im Jahresfahrplan ausschließlich vorkonstruierte Trassen angemeldet werden dürften und erst dann, wenn alle Anmeldewünsche in dieser Runde befriedigt worden wären, wäre geprüft worden, welche Fahrtwünsche sonst noch möglich gewesen wären. Ein weniger weitgehender Ansatz sah vor, dass zwar alle möglichen Fahrtwünsche angemeldet werden

könnten, im Konfliktfall aber immer die dem Zielfahrplan eher entsprechende Trasse (die „deutschlandtaktkonforme“ Trasse) den Vorzug erhalten würde.

Letztlich wurden beide Ansätze vom BMDV und von der Regulierungsbehörde als nicht europarechtskonform angesehen, so dass es hier zunächst keinen Fortschritt gab. Allerdings versuchte die DB Netz bzw. inzwischen die DB InFrago, mithilfe des „mittelfristigen Konzepts zur optimierten Kapazitätszuweisung“ (mKoK) einen Schritt weiterzukommen, indem nach einer Markt- abfrage gewissermaßen ein erster Katalog mit Systemtrassen entwickelt wurde. Inwiefern aber mKoK-konforme Trassen tatsächlich einen Vorzug gegenüber „querliegenden“ erhalten können, blieb weiterhin unklar. Letztlich erwies sich dieser Ansatz als Sackgasse, weil er nicht rechtssicher verankert werden konnte.

Ein Zwischenergebnis war, dass die damalige DB Netz ab dem Jahr 2020 die Wiedereinführung von Rahmenverträgen propagierte.¹² Bereits zum Fahrplanjahr 2024 sollte es wieder soweit sein. Nach mehrfacher Verschiebung sollen sie nun im Jahr 2030(!) wieder greifen können. Und zwar dann, wenn die Kapazitäts-Verordnung der EU in Kraft getreten sein wird.

Bei aller Kritik, die man bei diesem – hier nur kurz umrissenen – Hin und Her an der DB Netz (jetzt DB InFrago) äußern darf und muss, war allerdings auch die Rolle des BMVI und dann des BMDV nicht wirklich hilfreich. Jahrelang war eine Novelle des ERegG zu diesem Themenkomplex angekündigt. Gekommen ist sie nicht.

Durch die vielen Diskussionen ohne belastbare Entscheidung wurde die Unsicherheit bei allen Marktteilnehmern, vor allem im SPFV, immer weiter erhöht. Zwar sind alle SPFV-EVU betroffen, aber der Marktführer DB Fernverkehr AG kann diese Unsicherheit am Ende immer besser kompensieren als alle anderen EVU. DB Fernverkehr kann als mittelbar bundeseigenes Unternehmen immer davon ausgehen, dass seine Bedürfnisse am Ende berücksichtigt werden und dass für viel Geld angeschaffte Fernverkehrszüge (IC2, ICE4 etc.) letzten Endes auch fahren werden und nicht mangels attraktiver Trassen irgendwo ungenutzt auf den (zu knappen, s. u.) Abstellgleisen stehen werden.

2.2.2. EU-Vorschlag

Das BMDV hatte angesichts seiner Auffassung, dass die bis dahin in Deutschland diskutierten Lösungsansätze für eine Systematisierung der Trassen nicht europarechtskonform seien, nach eigener Aussage das Gespräch mit der EU-KOM gesucht und die Debatte dort eingespeist.

So ergab es sich, dass von europäischer Ebene nach einer Weile des totalen Stillstands der Diskussion neue Bewegung in die Debatte kam. Im Juli 2023 veröffentlichte die EU-KOM einen Vorschlag zum Kapazitätsmanagement,¹³ und zwar überraschenderweise in Form einer Verordnung, nicht einer Richtlinie. Würde der Entwurf durch Parlament und Rat angenommen, wäre er unmittelbar gültig und anwendbar und bedürfte keiner weiteren Umsetzung durch deutsches Recht.

¹² Diese hatte sie selbst nach dem Inkrafttreten der EU-Durchführungsverordnung 2016/545 auslaufen lassen.

¹³ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:52023PC0443>. Eine andere Lesart wäre, dass die EU-KOM mit der Zögerlichkeit Deutschlands schlicht die Geduld verloren hat.

Inhaltlich greift die Kommission viele Ideen aus der deutschen Diskussion – die ihrerseits viel aus der Schweiz gelernt hat – auf, weist insofern in die richtige Richtung. Problematisch ist, dass die EU-KOM der ENIM, dem Zusammenschluss der führenden (staatseigenen) Infrastrukturbetreiber eine Schlüsselstellung einräumt, während die Rolle der nationalen Regulierungsbehörden sowie vor allem der Zugangsberechtigten (also vor allem der Eisenbahnverkehrsunternehmen) bei der Erstellung der Kapazitätsplanung noch stark unterbeleuchtet ist. Diese Kritik hat das Parlament allerdings in seinem Standpunkt aufgenommen.

2.3. Fahrzeugverfügbarkeit

Wie schon im Zusammenhang mit den Trassenzuweisungen angedeutet, sind die naheliegendsten Produktionsmittel für Schienenpersonenfernverkehr, nämlich die Rollmateriale, gleichzeitig auch einer der bedeutendsten Engpässe.

Doch auch hier gilt es zu unterscheiden: Klassische Lok-Wagen-Züge zusammenzustellen, ist noch am ehesten möglich. Es gibt Verleiher für solche Fahrzeuge, und es gibt einen Gebrauchtfahrzeugmarkt, auf dem sie zu kaufen sind. Allerdings ist das Angebot überschaubar. Gerade in den unmittelbar vergangenen Jahren, in denen – abgesehen von der Corona-Pandemie – die Zahl der Fahrgäste im Fernverkehr weiter deutlich angestiegen ist, war die Nachfrage nicht nur in Deutschland groß. Dass die Deutsche Bahn AG aus taktischen Gründen älteres Wagenmaterial nicht verkauft oder nur mit der Auflage, dass diese Fahrzeuge nicht in Deutschland eingesetzt werden dürfen(!), scheint inzwischen seltener vorzukommen. Neben der Knappheit bleibt allerdings die Dokumentation der Fahrzeuge eine Herausforderung: So kauft der Interessent oftmals die Katze im Sack, weil der Zustand der Fahrzeuge nicht ausreichend gut dokumentiert ist und oft sehr hohe Investitionen zu tätigen sind, ehe die Fahrzeuge tatsächlich in den Publikumsverkehr gehen können.

Ganz anders sieht es im Hochgeschwindigkeitsverkehr aus: Hier gibt es keinen Gebrauchtmarkt, der den Namen verdient. Ein Newcomer kann hier nur mit komplett neuen Fahrzeugen antreten, am besten gleich mit einer ganzen Flotte, um als echte Alternative wahrgenommen zu werden. Es gibt auch keine Leasingfirmen, die solche Fahrzeuge in ihrem Portfolio haben und die eine Zulassung für das deutsche Netz hätten. Dass dem so ist, hat wiederum mit der unklaren Trassenzuweisung zu tun (siehe Abschnitt 2.2). Für dieses besonders relevante und öffentlichkeitswirksame Marktsegment ist die Markteintrittsschwelle also besonders hoch.

2.4. Fahrausweisvertrieb

Gerade wegen der hohen öffentlichen Aufmerksamkeit für den Schienenpersonenfernverkehr im Vergleich zu Nahverkehr ist die Frage des Fahrausweisvertriebs essenziell. Ein Anbieter von Verkehrsleistungen muss vor allem dann, wenn er neu in den Markt eintritt, die Möglichkeit haben, seine (potenziellen) Kunden möglichst direkt zu erreichen. Er hat ein Interesse, seine Marke bekannt zu machen und nicht nur Zufallsverkäufe zu tätigen. Andererseits dürfen die Kosten für Marketing und Vertrieb eine gewisse Marke nicht überschreiten.

Anders als im Regionalverkehr, wo Pricing, aber vor allem auch der Vertrieb sehr stark reguliert sind – unter anderem über die ÖPNV-Gesetze der Länder und vor allem über die regionalen Verbundorganisationen, besteht für den Schienenpersonenfernverkehr die Möglichkeit der freien Preissetzung, natürlich im Rahmen der Regelungen des Wettbewerbs- und Kartellrechts, sowie orientiert an Nachfrage und Angebot.

Vertrieb ist aber nicht nur essenziell, sondern vor allem teuer. Die klassischen Kanäle wie personenbedienter Verkauf oder Fahrausweisautomaten sind für einen neuen Fernverkehrsanbieter kaum wirtschaftlich zu bedienen. Daher liegen die Chancen vor allem im digitalen Vertrieb.

Andererseits wird dieser Markt dominiert von den DB-eigenen Kanälen [bahn.de](https://www.bahn.de)¹⁴ und der DB-eigenen App „Navigator“. Über diese beiden Kanäle werden über 90 % der online-Fahrkartenverkäufe im SPFV abgewickelt. Für jeden neuen Anbieter wird es angesichts der Marktdominanz dieser Kanäle entscheidend sein, seine Produkte auch hier vertreiben zu können. Selbst wenn es ihm gelänge, eine eigene App mit höchster Usability und hoher Beliebtheit auf den Markt zu bringen, wird er schwerlich gegen die historisch gewachsene Marktdominanz ankommen können.

Eine mögliche Alternative können auf Ticketing spezialisierte Drittanbieter darstellen, die entweder von Anfang an einen Schwerpunkt im Eisenbahnbereich haben (z. B. *Trainline* oder *Omio*) oder allgemein Mobilitätsleistungen verkaufen (*Amadeus*, *Expedia* etc. pp.).

Eine wesentliche Voraussetzung für den Markterfolg von Mobilitätsplattformen (ob nun mit oder ohne eigenes Verkehrsangebot) ist aber, dass ihre Informationen immer auf dem denselben Stand sind wie die der bisherigen staatseigenen Monopolisten, und dass man bei ihnen dieselben Angebote findet wie bei diesen.

Beides aber war bisher nicht der Fall. Zwar müssen [bahn.de](https://www.bahn.de) und der DB Navigator seit einigen Jahren die Angebote auch konzernfremder Unternehmen anzeigen. Sie müssen sie aber nicht verkaufen. Stattdessen erscheint dort häufig „Preisauskunft nicht möglich“. Das heißt, wenn ein Angebot eines Wettbewerbers interessant erscheint, muss der Kunde immer die Website bzw. die App wechseln. Bei längeren Wegestrecken entstünden mehrere Verkaufsvorgänge. Dieser Medienbruch verringert die Chance, dass ein Ticketkauf tatsächlich zustande kommt, erheblich.

Auch die Qualität der Auskunft war bisher nicht gleich. Obwohl gerade Echtzeitdaten (d. h. Verspätungsinformationen, Informationen über Gleiswechsel, über zusätzliche Angebote etc.) im digitalen Vertrieb ganz entscheidend sind, hat die DB diese anderen Vertriebsportalen bisher nicht zugänglich gemacht. Erst das Inkrafttreten der Neufassung der EU-Fahrgastrechteverordnung am 7. Juni 2023 hat dies geändert. Die DB feierte sich dafür, dabei setzte sie die Inhalte der zwingenden VO nicht einen Tag früher um als notwendig. Verschiedene Elemente, die ihr durch TAP TSI vorgeschrieben werden, etwa über Verspätungsursachen, setzt sie auch weiter nicht um.

Um es Wettbewerbern weiter schwer zu machen, nutzt sie auch die Möglichkeiten, die ihr ihre eigenen Portale bieten, missbräuchlich. So haben im vergangenen Jahre zwei Gerichte gleichlautend entschieden, dass die Funktion „schnellste Verbindungen bevorzugen“ missverständlich

¹⁴ Allein dass die Bezeichnung des Verkehrsmittels *Bahn* als Internetdomain geschützt werden kann, ist absolut unverstänlich.

und damit missbräuchlich eingesetzt worden ist, Wettbewerber benachteiligt hat und daher angepasst werden musste.

Ein über vier Jahre (2019-23) laufendes Verfahren beim Bundeskartellamt hat die DB nach der Entscheidung im Juli 2023¹⁵ sofort beklagt. Nach einem Dreivierteljahr hat das Gericht im Eilverfahren in nahezu allen Punkten gegen die DB und zugunsten des Bundeskartellamts entschieden. Lediglich in der Frage der Provisionshöhe hat sich das Gericht eine Entscheidung für das Hauptsacheverfahren aufgehoben.¹⁶

Und wenn die Deutsche Bahn bei diesen vertrieblichen Fragen eine weitere Marktöffnung nicht mehr vermeiden kann, steht ihr als Marktführer meist noch die technische Seite offen. Unter der Begründung, die bisherigen Datenaustauschformate seien für einen multipolaren Markt nicht geeignet, hat sie mit anderen europäischen Staatsbahnen ein völlig neues Datenaustauschformat („Open Source Distribution Model“, OSDM) entwickelt. Der Sinn dürfte im Wesentlichen in einem weiteren Zeitgewinn liegen und darin, dass ein neuer Datenstandard bei den Wettbewerbern zusätzlichen Aufwand und Kosten verursacht und damit die Migration hin zum Ideal „Tickets von Tür zu Tür überall kaufen“ erheblich in die Länge zieht. Immerhin hat sich auch die DG Move der EU-KOM skeptisch gegenüber OSDM geäußert. Vorhandene Datenformate wie NETEX sind ausreichend und nichtdiskriminierend.

2.5. Weitere Herausforderungen

Hohe Trassenpreise, mangelnde Fahrzeugverfügbarkeit, enorme bürokratische Anforderungen enorme bürokratische Anforderungen, die Notwendigkeit unterjähriger Umplanungen, und ein insgesamt unklares Wettbewerbsumfeld, vor allem bei der Frage der Trassenzuweisung und im Fahrausweisvertrieb treffen den Eisenbahnverkehr allgemein und behindern seine Entwicklung insgesamt. Im grenzüberschreitenden Verkehr sind darüber hinaus die jeweiligen nationalen Anforderungen und Regelwerke der zu durchfahrenden Staaten zu beachten. Der Fernverkehr ist zudem aufgrund der Tatsache, dass er eben traditionell so monopolistisch organisiert ist und keine weitere Regulierung existiert als eigenwirtschaftlicher Markt besonders davon betroffen. Hinzu kommen noch einige weitere Probleme, die je für sich kein Showstopper für die Teilnahme am Markt wären, aber in Kombination mit den anderen die Herausforderungen wesentlich verschärfen.

¹⁵ Pressemitteilung des Bundeskartellamtes hierzu: [Offene Märkte für digitale Mobilitätsdienstleistungen – Deutsche Bahn muss Wettbewerbsbeschränkungen abstellen](#), zuletzt abgerufen: 02.08.2024, 17:00 Uhr. Die volle Entscheidung hier: https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidung/DE/Entscheidungen/Missbrauchsaufricht/2023/B9-144-19.pdf?__blob=publicationFile&v=4, zuletzt abgerufen: 02.08.2024, 17:00 Uhr.

¹⁶ Pressemitteilung des Bundeskartellamtes hierzu [OLG Düsseldorf bestätigt weitgehend die Vollziehbarkeit der Missbrauchsverfügung gegen die Deutsche Bahn](#), zuletzt abgerufen: 02.08.2024, 17:00 Uhr.

2.5.1. Mangelnde Infrastrukturqualität, Generalsanierungen

Auch den Fernverkehr trifft die seit Jahren dramatisch absinkende Infrastrukturqualität. Verspätungen und damit die Anmutung von Unzuverlässigkeit bei den (potenziellen) Fahrgästen sind die Folgen. Hinzu kommen allfällige Kompensationsforderungen der Fahrgäste.

Zwar haben eigenwirtschaftlich agierende Eisenbahnverkehrsunternehmen, anders als die vertragsgebundenen, gemeinwirtschaftlichen im SPNV, die Möglichkeit, ihr Angebot einseitig oder ganz einzuschränken, wenn es sich wirtschaftlich nicht mehr lohnt. Aber dem politischen Auftrag zu mehr Klimaschutz durch Verlagerung von Verkehr widerspricht dies völlig. Und natürlich haben die EVU selbst ein Interesse, ihre Leistungen kontinuierlich anzubieten.

Gerade die anstehenden und planmäßig bis 2030 laufenden Generalsanierungen warten mit neuen Herausforderungen auf: Trassenpreise können ihretwegen paradoxerweise sogar weiter steigen (siehe oben 2.1.4), der Kommunikationsaufwand gegenüber den Kunden wächst. Und der Kampf um die wenigen attraktiven Trassen wird ebenfalls noch härter, wie etwa die Debatte über die „temporär überlasteten Schienenwege“ (TÜLS) zeigt.

2.5.2. Verfügbarkeit Abstellung

Der Knappheit von Trassen zum Fahren entspricht die Knappheit von Serviceeinrichtungen, also vornehmlich von Abstellgleisen. In den vergangenen Jahrzehnten hat sich zwar die Zahl der Schienenfahrzeuge und der Verkehrsleistung erhöht, die Gleislänge, gerade für die Abstellung, nahm aber ab. Besonders auffällig ist dies an den Endpunkten von Fernverkehrslinien, wo sich, in der Regel nachts, die Abstellbedarfe konzentrieren. In der Folge kommt es mangels Alternative zu langen Leerfahrten, die (wie die Abstellung selbst) zusätzliche Kosten verursacht. Gerade Wettbewerbsbahnen, deren Angebot im Vergleich zum Platzhirsch DB Fernverkehr notgedrungen volatil ist, müssen hier mehr improvisieren. Auch können diese nicht auf von der Bundes- und Reichsbahn *geerbte* Grundstücke mit Werken und Abstellmöglichkeiten zurückgreifen. Sie haben außerdem nur selten überjährige längerfristige Nutzungsverträge für Serviceeinrichtungen. – Der Infrastrukturbetreiber DB Netz (jetzt: InFrago) hatte in der Vergangenheit mehrfach versucht, Trassen- und Abstellungsbestellung zu vereinheitlichen (Trasse nur, wenn Abstellung schon gesichert). Was an sich vernünftig klingt, hätte aber de facto wieder nur den Platzhirsch DB Fernverkehr bevorzugt.

2.5.3. Verfügbarkeit Werkstätten

Schließlich sind auch Kapazitäten in Werkstätten knapp. Grundsätzlich gibt es im Werkstattbereich einen funktionierenden Markt, d. h. eisenbahntechnische Dienstleistungen sind auch für Newcomer grundsätzlich zugänglich.¹⁷ Allerdings hat auch hier der Fernverkehr seine Besonderheiten, der Hochgeschwindigkeitsverkehr allemal. Hier sind Spezialmärkte zu betrachten, die ihrerseits wieder monopolistisch sind. Würde ein Newcomer im Hochgeschwindigkeitsverkehr

¹⁷ Vgl. hierzu ausführlich: [Bundesnetzagentur, Bericht zu den Märkten für Wartungseinrichtungen für Eisenbahnen, 2020.](#)

Wartungsleistungen einkaufen wollen, würde er diese derzeit nur bei der DB Fernverkehr oder vielleicht beim Fahrzeughersteller erhalten können.

Ein Problem ist unter anderem, dass die geltende Rechtslage zu Eisenbahnserviceeinrichtungen zwar offene Diskriminierung verhindert, aber keine Verpflichtung enthält, absehbare Engpässe vorausschauend durch aktive Kapazitätserweiterung zu beheben.

3. Maßnahmen

Aus den bisher geschilderten Wettbewerbsbarrieren ergibt sich nunmehr fast spiegelbildlich der eisenbahnpolitische Handlungsbedarf.

3.1. Trassenpreise¹⁸

3.1.1. Sofortmaßnahme: Price Cap für alle

Angesichts der massiven Preiserhöhungen, die sich für das Fahrplanjahr 2025 andeuten und die dem Eisenbahnmarkt allgemein und dem Fernverkehr (auch und gerade nach Einschätzung der DB Fernverkehr!) erheblichen Schaden zufügen würden, bleibt nur der Ausweg für die Politik, kurzfristig neues Geld in die Hand zu nehmen und die Auswirkung der Trassenpreiserhöhung abzufedern.

Aus unserer Sicht würde das am besten eher nicht durch eine neue Trassenpreisförderung geschehen, sondern durch eine pauschale Deckelung des Preisanstiegs auf dem Niveau des SPNV, also von 1,8 % oder maximal 3,0 %.¹⁹ Umgesetzt werden könnte dieses durch eine unterjährige Änderung der INB der DB InFrago, verbunden mit der Akzeptanz einer befristeten Kostenunterdeckung bei dieser durch die Bundesnetzagentur.

3.1.2. Übergang zum Grenzkostenansatz

Mittelfristig hilft jedoch nur der Übergang zum Grenzkostenprinzip, d. h. die alleinige Bepreisung der unmittelbaren Kosten des Zugbetriebs (uKZ) nach dem Vorbild der meisten anderen EU-Mitgliedsstaaten. Das würde nicht nur den Kostendruck auf die SPFV vermindern und damit auch Marktneueintritte von bisher nicht im SPFV aktiven EVU anreizen. Es würde auch den bestehenden Wettbewerb *zugunsten* der Fahrgäste verschärfen: Die EVU würden die ersparten Trassenkosten zu einem erheblichen Teil in Form von günstigeren Fahrausweisen an die Endkunden weitergeben (müssen).

Einen für den Bundeshaushalt interessanten Verhandlungsspielraum würde man durch eine mögliche Neuberechnung der uKZ erhalten. Was nämlich genau als uKZ zu betrachten ist, ist zwar im Europarecht dem Grunde nach definiert, bietet aber Interpretationsspielraum. Eine weitere Stellschraube wäre die Entwicklung der Regionalisierungsmittel im SPNV. Diese betragen derzeit ca. 11 Milliarden Euro, von denen allerdings gut 3,5 Milliarden Euro allein als Vollkostenaufschläge im SPNV genutzt werden müssen. Vermutlich würde eine Absenkung der Trassenpreise auf das Grenzkostenniveau auch eine Senkung der Regionalisierungsmittel (wenn auch keinesfalls in gleicher Höhe) nach sich ziehen.

Ein weiterer, durchaus gewollter Effekt einer Absenkung der Trassenpreise wäre es, die Attraktivität der im Zielfahrplan des Deutschlandtakts als „FR“-Linien ausgewiesenen Relationen aus

¹⁸ Siehe ausführlich zum Folgenden: [mofair, Senkung der Trassenpreise – Ein Beitrag zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Schiene im intermodalen Wettbewerb und für mehr Wettbewerb im Schienenpersonenfernverkehr, 2022.](#)

¹⁹ 1,8 % ist der Dynamisierungswert, der bisher im Eisenbahnregulierungsgesetz vorgesehen war (§ 37 Abs. 2 ERegG) und der durch die 9. Änderung des Regionalisierungsgesetzes noch bis einschließlich 2025 gilt. 3 % ist der Wert, der angesichts der strukturellen Anpassung der Regionalisierungsmittel als neue Dynamisierungsrate ab 2026 gelten wird.

Sicht der EVU zu erhöhen. Bisher sind diese Strecken im Zielfahrplan eher ein politischer Wunsch des Bundes, als dass es sehr wahrscheinlich wäre, dass sich für sie unter den gegebenen Rahmenbedingungen freiwillig ein Betreiber fände. Nicht zufällig handelt es sich bei den „FR“-Linien oftmals um solche, die die DB Fernverkehr als ehemalige InterRegio-Strecken bis zum Jahr 2006 eingestellt hatte, weil sie ein wirtschaftliches Minusgeschäft waren.

3.1.3. Bei Bedarf befristet auch Trassenpreise unter ukZ

Sollten trotz der Senkung der Trassenpreise im Zielfahrplan des Deutschlandtakts vorgesehene Linien unbedient bleiben, bliebe auch die im Europarecht vorgesehene Option,²⁰ befristet Trassenpreise unter dem Niveau der Grenzkosten zuzulassen, um eine Bedienung weiter anzureizen, bis sich das Verkehrsangebot nachhaltig etabliert hat.

3.2. Anpassung Open Access

Entgegen anderslautenden Bestrebungen, auch innerhalb einzelner Bundestagsfraktionen, geht mofair davon aus, dass für den Schienenpersonenfernverkehr – anders als im Nahverkehr – der Grundsatz des Open-Access auch weiterhin gelten soll. Gilt das Verkehrsangebot im Nahverkehr im Wesentlichen als Teil der Daseinsvorsorge (insb. der Pendelverkehr), herrschen im Fernverkehr stärker andere Zwecke wie touristische Reisen vor, die stärker als freiwilliger Teil der persönlichen Lebensführung gelten dürfen und die auch insgesamt volatiler sind. Und gerade weil die Bedürfnisse im SPFV stärker schwanken als im SPNV, sollte das genaue Verkehrsangebot auch der Marktkenntnis und Markteinschätzung der einzelnen Verkehrsunternehmen überlassen werden. Daher lehnen wir die Idee eines Ausschreibungs- und Vergabewettbewerbs nach dem Vorbild des SPNV für den Fernverkehr ab.

3.2.1. Berücksichtigung unvertakteter und langsamerer Verkehre im Zielfahrplan

Das schließt, wie oben angedeutet (Abschnitt 2.2) eine weitere Trassensystematisierung keineswegs aus. Allerdings interpretieren wir diese eben nicht allein als Instrument zur stärkeren Vertaktung,²¹ sondern vor allem als Instrument zur besseren Kapazitätssteuerung, das angesichts der Überlastung von großen Teilen des deutschen Schienennetzes dringend benötigt wird.

Daraus ergibt sich eine gewisse Skepsis gegenüber einer Bevorzugung sehr schneller Trassen für den Hochgeschwindigkeitsverkehr von bis zu 300 km/h. Die dafür notwendigen Neubausrecken nehmen sehr viele finanzielle, planerische und kommunikative Ressourcen in Anspruch. Mindestens ebenso wichtig ist es, auch gut geplante Trassen für Fernverkehrszüge mit geringerer Durchschnittsgeschwindigkeit (unter 200 km/h) im Zielfahrplan in ausreichender Menge und Qualität vorzusehen. Denn für sie gibt es eindeutig eine preissensitive Zielgruppe. Und für sie ist

²⁰ Vgl.: [mofair, Senkung der Trassenpreise – Ein Beitrag zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Schiene im intermodalen Wettbewerb und für mehr Wettbewerb im Schienenpersonenfernverkehr, 2022.](#)

²¹ Das ist sie, wohl bemerkt, auch. Aber auch ein rein eigenwirtschaftlich agierendes EVU wird ausreichend Anlass haben, gut vertaktete Trassen zu bestellen. Wenn die Vertaktungen zuverlässig funktionieren, sind sie ein gutes Verkaufsargument gegenüber dem Endkunden, dem Fahrgast.

auch der Markteintritt für weitere Eisenbahnverkehrsunternehmen leichter zu realisieren. Zudem müssen im Deutschlandtakt auch Einzellagen (beispielsweise Nachtreise- oder grenzüberschreitender Verkehr) berücksichtigt werden.

3.2.2. Ausschreibung nur als letztes Mittel

Sollte sich auch nach einer Absenkung der Trassenpreise, notfalls auch unter der uKZ, noch immer kein Betreiber für eine bestimmte Fernverkehrslinie gefunden haben, und sollte eine Linie dann noch immer politisch gewollt sein, kommt als letztes Mittel noch immer eine Ausschreibung in Betracht. Notwendig wäre hierfür zunächst ein sog. economic equilibrium-Test, der nachweist, dass eine Verbindung tatsächlich nicht eigenwirtschaftlich erbracht werden kann. So werden einerseits knappe Steuergelder geschont, andererseits wird sichergestellt, dass der Markt nicht aus unlauteren Gründen beschränkt wird.

Tatsächlich notwendige Ausschreibungen dürften extrem rar sein. Sollten sie aber dennoch benötigt werden, sollte die konkrete Vergabe für den „Aufgabenträger Bund“ – denn das ist er für den Fernverkehr – aber nicht durch eine neu zu schaffende Stelle beim Bund durchgeführt werden. Stattdessen könnte er sich dafür einer bereits bestehenden, erfahrenen Vergabestelle bei einer Aufgabenträgerorganisation des SPNV bedienen, die für ihre Aufwendungen angemessen vergütet wird.

3.2.3. Keine Bündelungen

Viel relevanter dürfte die Frage sein, wie begehrte Trassen/Fahrplanlagen unter mehreren Interessen aufgeteilt werden.

Der Einfachheit wegen, und um vermeintliches „Rosinenpicken“ zu vermeiden, regen einige Kommentatoren an, Trassen nicht einzeln zu vergeben, sondern Bündelungen vorzunehmen. Die Idee dabei ist, für den Fahrgast das größtmögliche Angebot herauszuholen. Um die attraktiven Lagen, müsste sich etwa ein bewerbendes EVU verpflichten, auch weniger attraktive Tagesrandlagen auf derselben Relation (oder auch woanders) anzubieten.

Was erst einmal nachvollziehbar und vernünftig klingt, ist aber auch dazu angetan, den Ist-Zustand zu zementieren. Denn natürlich ist ein Anbieter, der heute gut 95 % des Marktes beherrscht, auf jeder konkreten umkämpften Relation immer in der Lage, einen lästigen Nebenbuhler durch ein vermeintlich unwiderstehliches Angebot, auch weniger attraktive Verbindungen zu übernehmen, aus dem Markt zu drängen. Die Rechnung, etwa in Form von steigenden Ticketpreisen zur Abschöpfung der Monopolrendite, würde vermutlich nicht lange auf sich warten lassen.

3.2.4. Prüfung: Mindestquote für *New Entrants*, exklusive Rahmenverträge

Durch Bündelungen (allein) also wird kein wettbewerbsfreundliches Umfeld geschaffen werden. Es bedarf zumindest bis zu Herstellung einer ausgeglicheneren Fernverkehrslandschaft stärkerer regulatorischer Eingriffe.

Nachzudenken wäre etwa über eine Mindestquote an Trassen für *New Entrants*. Diese könnten aus dieser geschützten Keimzelle des Wettbewerbs langsam, aber stetig ihr Angebot ausbauen und würden nicht (zu stark) unter den Größenvorteilen der DB Fernverkehr leiden bzw. durch diese benachteiligt. Insbesondere die hohen Investitionen in qualitativ hochwertiges Rollmaterial, s. o., könnten so besser abgesichert werden.

Eine andere, womöglich kumulativ anzuwendende, Variante wäre eine Wiedereinführung von Rahmenverträgen (derzeit, wie oben beschrieben, erst für 2030 geplant). Jedoch dann nicht für alle Marktteilnehmer, sondern nur für solche mit einem Marktanteil unterhalb einer bestimmten Schwelle (beispielsweise von 10 %). Auch damit würde für diejenigen, die sie am stärksten benötigen, eine gewisse höhere Investitionsabsicherung geschaffen. Die DB Fernverkehr hingegen, könnte dennoch sicher sein, ihre Neufahrzeuge auch tatsächlich einsetzen zu können.

3.3. Erleichterung des Zugangs zu Rollmaterial

3.3.1. Verbesserte Dokumentation

Für den klassischen Fernverkehrszug als Lok-Wagen-Kombination sollten Maßnahmen zur Verbesserung des Gebrauchtmärkts getroffen werden. Insbesondere müssten die Vorgaben zur Dokumentation der Fahrzeugbeschaffenheit und zu seiner Wartung verbessert und vor allem auch nachgehalten werden. Nicht zuletzt darf die DB Fernverkehr ihre – durch die Steuerzahlerinnen und Steuerzahler bezahlte – Altflotte nicht dem Markt vorenthalten, sei es durch eine generelle Verkaufsuntersagung oder unrealistische Preisangaben.

3.3.2. Bildung eines Fahrzeugpools

Angesichts der massiven Überschuldung des DB-Konzerns lohnt es sich, auch über die Überführung eines Teils der DB-Fernverkehrsflotte in einen Fahrzeugpool nachzudenken. Anders als im SPNV, wo die Etablierung von landes- oder aufgabenträgereigenen Fahrzeugpools eher zu einer Schwächung des Wettbewerbs zu führen droht, weil zu große Teile der Wertschöpfungskette unternehmerischem Engagement entzogen werden, sollte über die Bildung eines Fernverkehrsfahrzeugpools nachgedacht werden.

Unter Beteiligung des Bundes und anderer interessierter Kapitalgeber könnten moderne Fahrzeuge sowohl der DB Fernverkehr als auch anderen interessierten Eisenbahnverkehrsunternehmen gegen marktgängige Leasingraten zur Verfügung gestellt werden.

Notwendige Bedingung hierfür ist jedoch eine gewisse Freiheit des den Pool in Anspruch nehmenden EVU, das Rollmaterial auf seine eigenen Bedürfnisse anzupassen. Es kann sich etwa anbieten, verstärkt das Segment der Budgetreisenden bedienen zu wollen, wofür bspw. andere Sitzabstände und Ausstattungen notwendig wären als für einen Zug, der ganz überwiegend auf Geschäftsreisende abzielt.

Damit würden neben einer Erleichterung des Zugangs zu (grundsätzlich bereits zugelassenem!) Rollmaterial für *New Entrants* auch weitere Ziele erreicht werden, nämlich eine Senkung

der Verschuldung des staatseigenen DB-Konzerns sowie die Mobilisierung privaten Kapitals für die Zukunftsbranche SPfV.

3.4. Liberalisierung des Vertriebs

Für einen einfachen Einstieg in das System des öffentlichen Verkehrs braucht es vor allem zwei Maximen: Tickets sollten von Tür zu Tür gekauft werden können, und jeder Anbieter, der solche Tickets verkaufen möchte, sollte das auch dürfen. Dass dabei gewisse technische Sicherheits- und Kontrollstandards einzuhalten sind, ist selbstverständlich; diese gibt es aber inzwischen seit Längerem. Für fairen Vertrieb, der vor allem (wenn auch nicht nur) dem Fernverkehr auf der Schiene zugutekommen wird, braucht es drei Dinge:

Erstens müssen die Vorgaben aus der Entscheidung des Bundeskartellamts vom Sommer 2023 voll umgesetzt werden, d. h. Werbe- und Rabattverbote müssen fallen. Über faire und angemessene Provisionen für eine erbrachte Vertriebsleistungen müssen sich die Parteien zügig verständigen. Der vom Kartellamt vorgeschlagene Maßstab der „long-range average incremental costs“ (LRAIC) ist dafür ein guter Ausgangspunkt. Die Verweigerungshaltung der Deutschen Bahn muss aufhören. Hier ist der Eigentümer in Form des Bundes gefragt, im Zweifelsfall durch die Schaffung neuer gesetzlicher Grundlagen und Anforderungen.

Zweitens müssen alle Daten, die für einen informierten Fahrausweisvertrieb (aus Sicht der EVU und Mobilitätsplattformen) bzw. -kauf (aus der Sicht der Kunden) nötig sind, auch von allen geteilt werden, die diese Daten haben. Das formuliert etwa in Bezug auf die Echtzeit- und Prognosedaten einen Anspruch an die DB InFrago AG, die als Infrastrukturbetreiber hier am meisten beizusteuern hat; die Erfordernisse zur Datenbereitstellung gehen, wie das Bundeskartellamt zu Recht erkannt hat, über die Vorgaben der EU-Fahrgastrechteverordnung hinaus.

Die Übertragung des digitalen Vertriebs von der DB Vertrieb an die DB Fernverkehr zum 1. April 2023 war in diesem Zusammenhang ein gravierender Fehler, der korrigiert werden muss. Der aus einer anderen Zeit stammende § 12a des Allgemeinen Eisenbahngesetzes (AEG) muss zudem an die Erfordernisse des digitalen Vertriebs angepasst werden.

Technisch wäre zu prüfen, inwiefern für den Datenaustausch künftig statt (jeweils bilateraler) API-Schnittstellen auch Datenräume wie der Mobilitätsdatenraum genutzt werden können, die unmittelbare, multilaterale Datenaktualisierung in Echtzeit ermöglichen.

Drittens müssen Portale, die einen Marktanteil oberhalb einer marktbeherrschenden Schwelle (30-40 %) haben, durch die Bundesnetzagentur reguliert werden. Da bahn.de und der DB Navigator einen erheblichen Start- und Bekanntheitsvorteil haben, der nicht allein ihrer – meist guten – Qualität geschuldet ist, ist dieses gerechtfertigt. Die Regulierung schließt auch den Zwang ein, Produkte anderer Anbieter neben den konzernverbundenen Transportunternehmen zu verkaufen, wenn diese das wünschen.²²

²² Siehe zuletzt: <https://mofair.de/pressemitteilungen/#presse/pressemitteilungen/db-stellt-sich-als-ein-team-fuers-klima-dar-weigert-sich-jedoch-die-tickets-eines-neuen-nachtzugs-in-deutschland-zu-vertreiben>.