

**Trassenpreissystem der Deutschen Bahn AG  
(TPS 98)**

Gutachten im Auftrag der  
DEG-Verkehrs-GmbH und der Hessischen Landesbahn GmbH - HLB  
Frankfurt am Main

Von

Prof. Dr. Hans-Jürgen Ewers, Berlin  
Dr. Gottfried Ilgmann, Hamburg

Berlin und Hamburg, den 15. 1. 2000

## Inhaltsverzeichnis

### 1. Überblick

### 2. Kurzbeschreibung

### 3. Theoretische Einordnung

- 3.1 Preissysteme im Überblick
- 3.2 Einstufige Preissysteme
- 3.3 Zweistufige Preissysteme
- 3.4 Mehrteilige Preissysteme
- 3.5 Kostenorientierung oder Marktorientierung

### 4. Kritik

- 4.1 Überhöhte Trassenpreise im SPNV zugunsten von SGV und SPFV
- 4.2 Zweistufiges Preissystem mit Infracard
- 4.3 Intransparenz
- 4.4 „Diverses“
- 4.5 Zusammenfassung

### 5. Kurzfristige Korrekturen

- 5.1 Alternative oder modifizierte Preissysteme
- 5.2 Virtuelle Infracard
- 5.3 Herstellung von Transparenz

### 6. Mittelfristige Korrekturen

Anlage 1 (zu Kapitel 2): zehn Grafiken zur Wirkungsweise von TPS 98

## 1. Überblick

In Kapitel 2 wird das Trassenpreissystem der DB AG (TPS 98) kurz beschrieben. Einzelheiten sind den „Allgemeinen Bedingungen für die Nutzung der Eisenbahninfrastruktur der DB AG“ (ANB), der Broschüre „Mehr Verkehr auf die Schiene - Das neue Trassenpreissystem TPS 98“ sowie der Trassenpreisliste zu entnehmen (Stand aller Unterlagen: 24. 5. 98). Interessenten an der quantitativen Analyse von TPS 98 wird insbesondere die Lektüre der neun Grafiken in Anlage 1 empfohlen. In Kapitel 3 wird TPS 98 daraufhin untersucht, wie es sich in die üblichen Preisbildungssysteme theoretisch einordnen läßt. Dies dient dem Verständnis der Kritik in Kapitel 4.

Die Kritik an TPS 98 ließe sich zu fast beliebiger Länge auswalzen. Stattdessen werden drei Schwerpunkte gesetzt. Die vielen Ausgestaltungsdetails, die darüber hinaus zu monieren sind, werden unter dem Kapitel „Diverses“ nur angerissen.

In Kapitel 5 wird eine Empfehlung gegeben, wie TPS 98 sehr kurzfristig in der Handhabung zu ändern ist, um die ärgsten Benachteiligungen der Newcomer auf dem Bundes-schiene-fahrtweg zu vermeiden. In Kapitel 6 wird abschließend ein Ausblick gegeben, welche Maßnahmen notwendig wären, um aus Schienenverkehr eine Wettbewerbsveranstaltung zu machen.

## 2. Kurzbeschreibung

Folgende Parameter bestimmen vorrangig den Trassenpreis:

1. Streckenategorie K. Sie wird vorrangig über die Regelgeschwindigkeit definiert:
  - K1 > 160 km/h
  - K2 = 160 km/h
  - K3 = 120 km/h
  - K4 = 100 km/h<sup>1</sup>
  - K5 = 80 km/h
  - K6 = 50 km/h
2. Verkehrszweck, nämlich der Personennah- und -fernverkehr (SPNV und SPFV) sowie der Güterverkehr (SGV).
3. Zugfrequenz. Unterhalb eines gewissen Schwellenwertes ist der Preis unabhängig von der Zugfrequenz (sogenannter Variopreis), oberhalb ist der Erwerb einer Infracard günstiger. Sie erlaubt für die betreffende Strecke den Kauf von beliebig vielen Trassen zu einem (gegenüber dem Variopreis) sehr niedrigen variablen Preis. Der Durchschnittspreis pro Zugkilometer, also variabler Preis zuzüglich anteiligem Preis für die Infracard, fällt in diesem zweistufigen Preissystem degressiv mit zunehmender Zugfrequenz.

Um in den Genuß fallender Durchschnittspreise zu gelangen, sind Mindestbedingungen zu erfüllen. So ist der Erwerb der Infracard an Mindestlängen zusammenhängender Streckenabschnitte gekoppelt: 100 km im SPNV, 500 km im SGV und 1.000 km im SPFV.<sup>2</sup> Bei Unterschreitung der Mindestlängen entfällt die Mengendegression vollständig. Fällig wird der hohe Variopreis - auch bei großer Zugfrequenz.

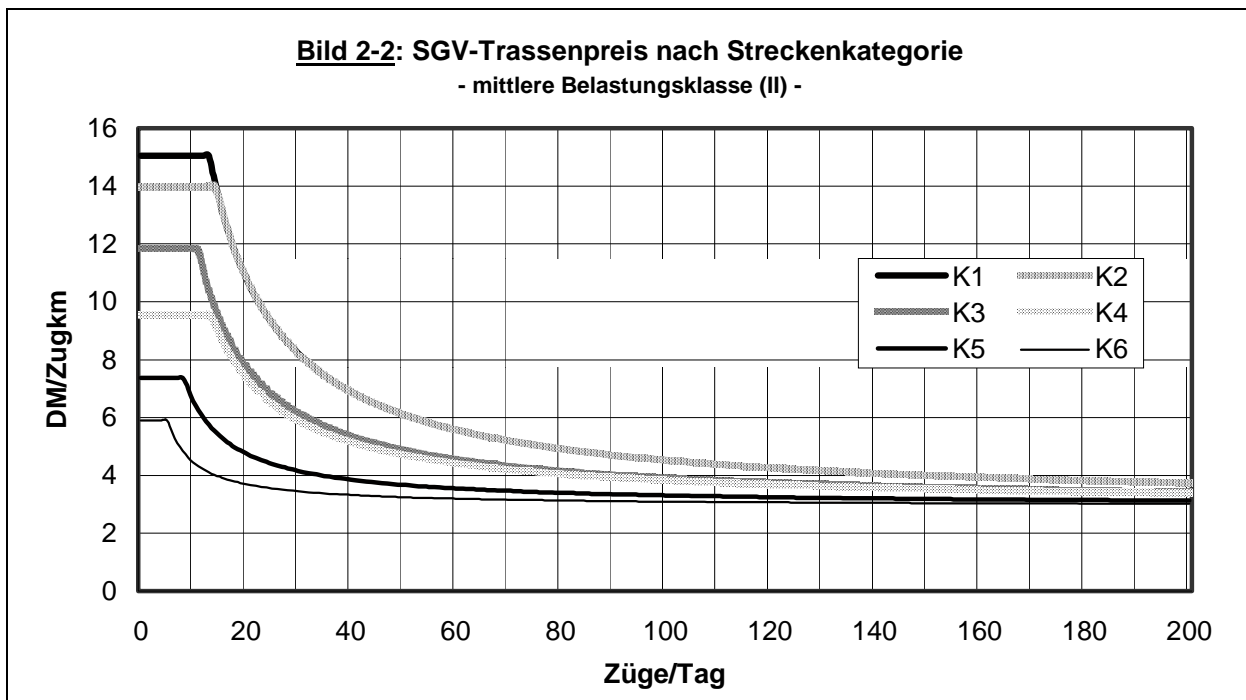
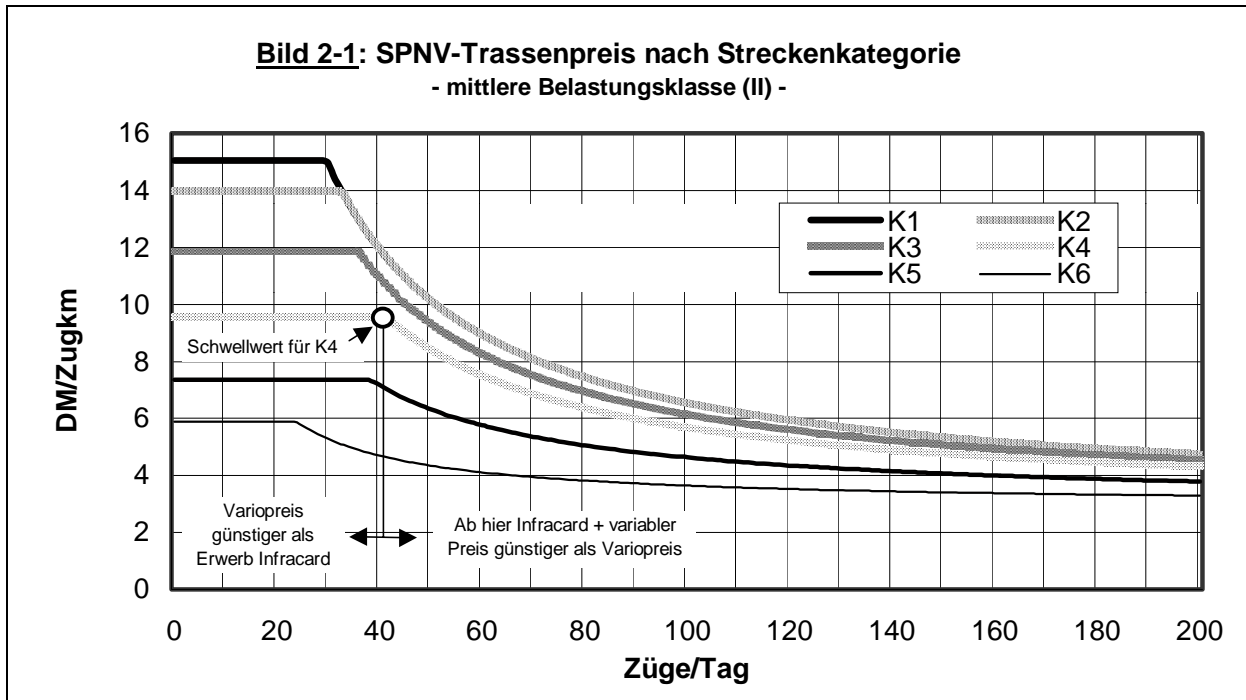
Die genannten drei Parameter haben den größten Einfluß auf die Spreizung des Trassenpreises:

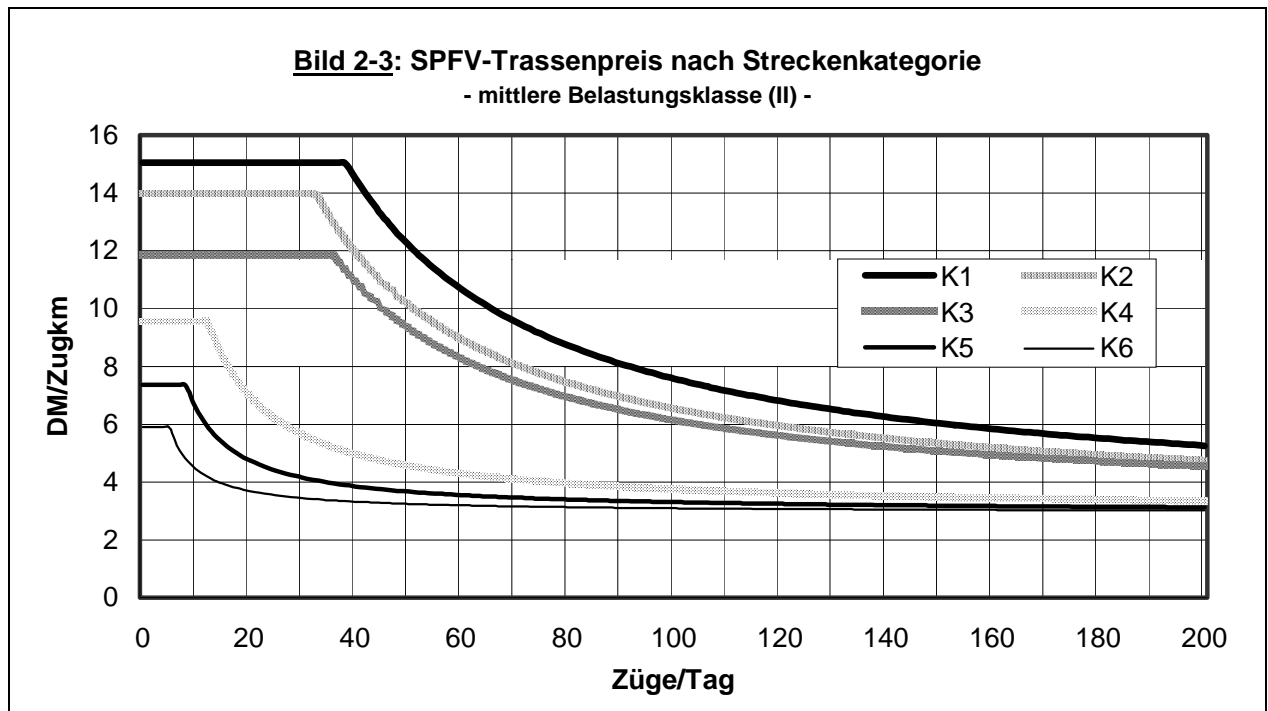
---

<sup>1</sup> Wer die konkreten Strecken betrachtet, die der Kategorie K4 zugeordnet sind, den überkommen Zweifel, ob die Regelgeschwindigkeit von 100 km/h zutreffend ist. Eher sind die Strecken einem Geschwindigkeitsband von 100 bis 140 km/h zuzuordnen.

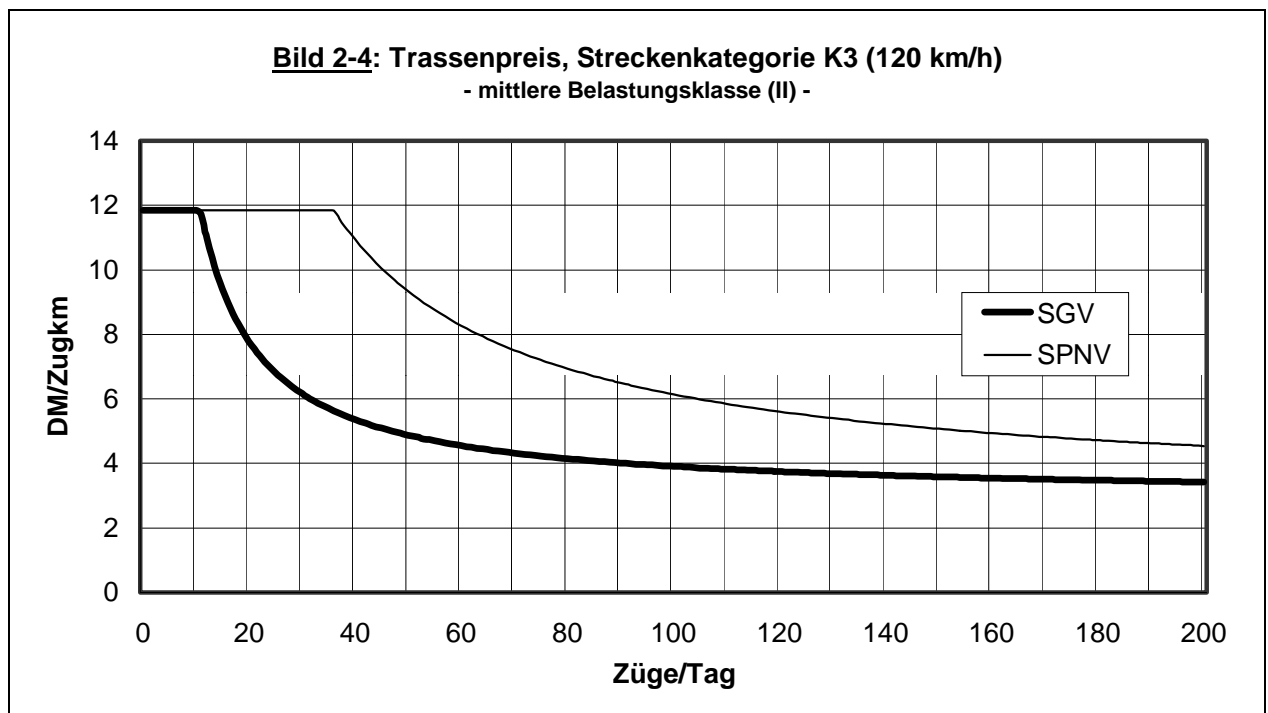
<sup>2</sup> Aufgrund von Protesten sind diese Mindestgrenzen inzwischen herabgesetzt worden, und zwar auf 25 km (SPNV), 250 (SGV) und 800 km (SPFV).

- In der höchsten Strecken K1 ist der Variopreis im SPNV mit 15 DM/Zugkm rund 2,5 mal so teuer wie in der niedrigsten Kategorie K6 mit 6 DM/Zugkm (Bild 2-1). Im SGV bei 13 Zügen/Tag und im SPFV bei 38 Zügen/Tag ist die Kategorie K1 sogar 3,5 bis 4 mal so teuer wie K6 (Bild 2-2, Bild 2-3).





- Der Verkehrszweck „SPNV“ kann – ceteris paribus, d.h. gleiche Streckenkategorie, Zugfrequenz etc. vorausgesetzt - eine Trasse bis zu 100% im Vergleich zum Verkehrszweck „SGV“ verteuern (Bild 2-4).



- Eine Verdoppelung der Zugfrequenz kann eine Spreizung des Durchschnittspreises um bis zu rund 40% bewirken. Dies gilt für alle Verkehrszwecke (Bild 2-1, 2-2, 2-3). Am stärksten ist der Effekt bei hochwertigen Strecken.

In Anlage 1 wird in zehn Grafiken das gesamte Trassenpreisspektrum dargestellt. Variable ist die Zugfrequenz, Parameter sind Streckenkategorie und Verkehrszweck. Die Gesamtspreizung des Trassenpreises reicht von 15,50 bis unter 3 DM/Zugkm.

Alle übrigen Parameter, die den Trassenpreis bestimmen, haben einen vergleichsweise geringen Einfluß, so z. B. die sogenannte Belastungsklasse. Sie soll offensichtlich einen Vorgriff auf Knappheitspreise signalisieren.<sup>1</sup>

Bis zu 10% Rabatt gibt es bei zehnjähriger Bindung, aber nur auf die Infracard, nicht auf den variablen Preis. Beim Variopreis gibt es einen solchen Rabatt nicht. Im ersten Trassenpreissystem der DB AG war die Spreizung aus zeitlicher Bindung noch so groß, daß sie zum Verbot des Preissystems führte.

Überlagert zum quantitativ hinterlegten TPS 98 gibt es Zu- und Abschläge, die kaum qualitativ und quantitativ bestimmt sind:

- Zuschläge, z.B. für

- Fahrzeuge, die die Infrastruktur besonders beanspruchen (u.a. wegen hoher Achslast)
- Trassenkonstruktionen, die einen besonders großen Planungsaufwand erfordern.

---

<sup>1</sup> Für Nutzungskonflikte auf hochbelasteten Strecken, die durch Gespräche mit den Beteiligten nicht aufzulösen sind, gibt es ein sogenanntes Höchstpreisverfahren. Beispiel: Um einen lang laufenden SPFV-Zug darzustellen, wird im vertakteten SPNV eine Taktabweichung erforderlich. Die Ausführungen der DB sind unverständlich, obwohl die Eisenbahn – Infrastruktur – Benutzungs - Verordnung (EIBV) in § 4, Absatz 5 eine gut nachvollziehbare Regelung vorgibt. Berichte über die Handhabung in der Praxis fehlen bislang. Auszug aus den allgemeinen Bedingungen für die Nutzung der Eisenbahninfrastruktur der DB AG (ABN) vom 24.05.1998, Ziffer 3: „Für die Berechnung des ursprünglich zu entrichtenden variablen Nutzungsentgelts ist die Anzahl der Zugkilometer für die Verkehrsleistung zugrunde zu legen, die den vom Nutzungskonflikt betroffenen Strecken – bzw. Erlösabschnitt – am längsten nutzt. Dieses gilt als das der Nutzung zugrunde zu legende Entgelt gem. Ziffer 7 Abs. (1).“

- Abschläge, z.B. für

- lärmarme Fahrzeuge (Umweltbonus)
- Sonderangebote (räumlich und zeitlich begrenzt)
- eingeräumte zeitliche Fahrplanflexibilität („Abfahrt von - bis, Ankunft von - bis“)<sup>1</sup>
- „Angebotstrassen“, um neue Produkte in der Einführungsphase zu fördern.<sup>2</sup>

Ob und inwieweit Trassen mit Zu- und Abschlägen bedacht werden, kann nur für einen spezifizierten Trassenwunsch erfragt werden. Deshalb können die Wirkungen dieses überlagerten Preissystems nur vermutet werden. Bei „Angebotstrassen“ wird 60% Nachlaß gewährt.

---

<sup>1</sup> Für Taktverkehre wird grundsätzlich kein Abschlag gewährt.

<sup>2</sup> Nach jüngsten Bekundungen von DB Netz werden Angebotstrassen „auf freien, nach Abschluß des Fahrplan - Bestellprozederes noch nicht belegten Kapazitäten vom Netz vorkonstruiert und können bei Bedarf von Kunden kurzfristig angemietet werden“, Haase, D. und Schwalbach, M.: „Trassenpreise in Deutschland und Europa“, in: rail international, Nov. 1999, S.10.



### 3. Theoretische Einordnung

#### 3.1 Preissysteme im Überblick

In der wissenschaftlichen Diskussion über Trassenpreise werden insbesondere folgende Systeme diskutiert:

- Einstufige Systeme auf der Basis von
  - Durchschnittskosten
  - (sozialen) Grenzkosten
  - Ramsey-Preisen
- Zweistufige oder mehrstufige Systeme, ggf. mit Tarifen zur Auswahl (Self-Selecting).

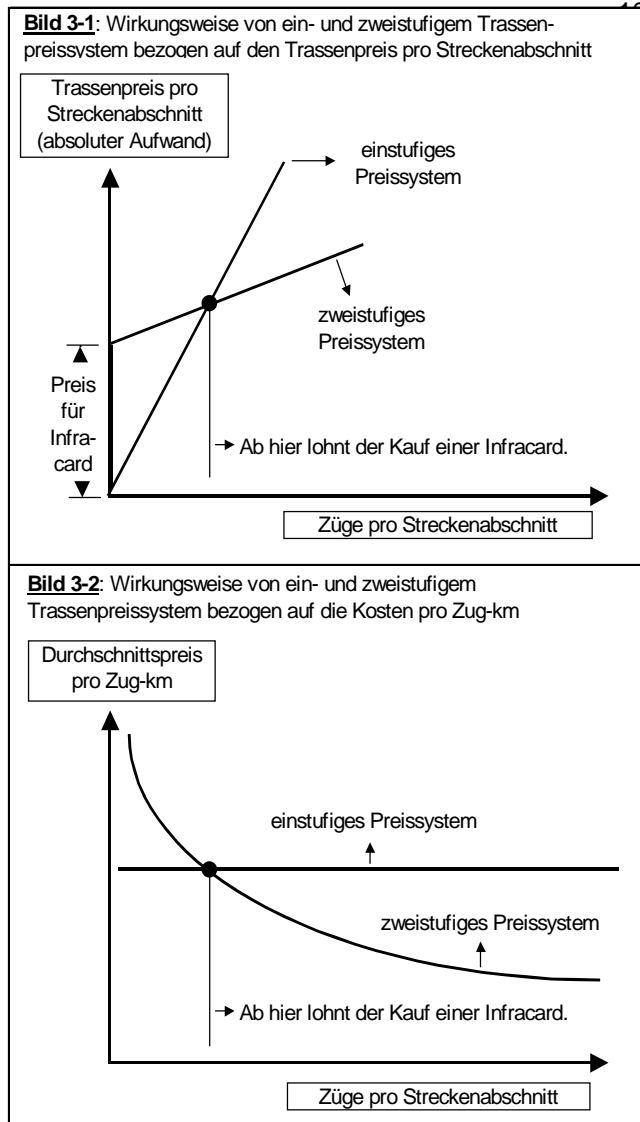
Mehrteilige Tarife sind Mischtarife, wie z. B. TPS 98, die bis zu einem Schwellwert einstufig sind (Variopreis) und ab diesem Schwellwert zweistufig (Fixpreis für Infracard und variabler Preis entsprechend tatsächlicher Nutzung). Mehrteilig sind auch Tarife, die die Wahl zwischen zwei oder mehreren zweistufigen Tarifen erlauben, z.B. den Erwerb einer preiswerten Infracard mit relativ hohen nutzungsabhängigen Kosten oder den Erwerb einer teuren Infracard mit relativ niedrigen nutzungsabhängigen Kosten.

#### 3.2 Einstufige Preissysteme

Das Preissystem der Schweizer SBB z.B. ist einstufig auf der Basis von Durchschnittskosten. Es ist auf Kostendeckung ausgelegt<sup>1</sup> und wettbewerbsneutral, da der angestammte große Player SBB keine Größenvorteile gegenüber den Regionalbahnen in der Schweiz verbuchen kann. Dieses System hat jedoch einen schwerwiegenden Nachteil: Es gibt keinen Anreiz für Schienentransportunternehmen, durch Kauf von mehr Trassen den Durchschnittspreis zu senken (Bild 3-1, Bild 3-2). Vice versa gibt es einen Anreiz, mit Trassen zu geizen, weil Trasseneinsparung aufgrund des gleichbleibend hohen Durchschnittspreises lohnt. Die Anreizstruktur einstufiger Systems bewirkt, daß zunächst beim Trasseneinkauf gegeizt wird, daraufhin die Netzgesellschaft die

---

<sup>1</sup> Durchschnittskosten x erwarteter Trassenabsatz = Gesamtkosten des Netzes nach Abzug von staatlichen Subventionen.



Preise erhöht, um ihre Netzkosten zu decken. Dies vergrößert den Anreiz, noch mehr Trassen einzusparen etc. (Abwärtsspirale). Im Endeffekt gibt es ein unterausgelastetes Netz mit sehr hohen Trassenpreisen. Die Bahn verliert Marktanteile an andere Verkehrsträger.

Die EU favorisiert ein einstufiges Preissystem, allerdings nicht auf der Basis von Durchschnitts-, sondern von sozialen Grenzkosten (= Grenzkosten des Netzes zzgl. externe Kosten für Umweltbelastung etc.). Dies ist der wohlfahrt-maximierende Ansatz. Er führt zu optimaler Nutzung der Infrastruktur. Soweit dabei externe Effekte (Nachteile zulasten Dritter) auftreten, werden sie angelastet.

Allerdings lässt die EU das Problem der Kostendeckung offen. Die Grenzkosten reichen hierzu angesichts der Kostenstruktur des Netzes bei weitem nicht aus. Auch die Anlastung externer Kosten wird die Lücke voraussichtlich nicht schließen. Zudem ist sich jeder bewußt, wie schwer sich die EU tut, die Anlastung externer Kosten überhaupt umzusetzen. Selbst unter der Annahme, die EU vollbrächte Heldentaten, ist es durchaus strittig, ob die Einnahmen aus der Anlastung externer Kosten, z.B. Umweltsteuern, zur Infrastrukturfinanzierung verwendet werden sollten. Steuersystematisch gehören sie - nicht zweckgebunden - in den allgemeinen Staatshaushalt.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Deutlich werden die Zweifel an der Finanzierung der Straßeninfrastruktur. Sollen aufgrund des Geldsegens aus der Anlastung externer Kosten im Straßenverkehr mehr Straßen gebaut werden oder Straßenbenutzungsgebühren gesenkt werden?

Um die Netzkosten zu decken, wird in der EU die sogenannte Ramsey-Preisregel favorisiert.<sup>1</sup> Wer sehr preiselastisch reagiert, soll Grenzkosten zahlen. Denn würde ihm mehr abverlangt, würde er abspringen. Wer hingegen preisunelastisch reagiert, weil er nicht abspringen kann (Verzicht, Umsteigen auf andere Verkehrsträger), soll ein Vielfaches der Grenzkosten zahlen - je nach Elastizität mehr als das 1fache, evtl. sogar das 5- oder 10fache.

### 3.3 Zweistufige Preissysteme

Das zweistufige System hat gegenüber dem einstufigen System einen gravierenden Vorteil. Es besteht ein Anreiz für mehr Trasseneinkauf bzw. vice versa, es besteht kein Anreiz, an Trassen zu sparen. Der große Nachteil ist die mangelnde Wettbewerbsneutralität. Der „Platzhirsch“ auf dem Netz kann bei Konkurrenz um Mehrverkehr mit dem sehr niedrigen variablen Trassenpreis kalkulieren, während ein Newcomer zusätzlich eine Infracard für den Mehrverkehr kalkulieren muß.<sup>2, 3</sup>

Um den Nachteil extrem hoher Zutrittsbarrieren für Newcomer auf der Schiene zu mildern, könnte die Degression des zweistufigen Preissystems vermindert werden (Bild 3-3, 3-4)<sup>4</sup>. Das Ergebnis ist wenig überzeugend. Je mehr Wettbewerbsneutralität hergestellt wird, desto schwächer wird das Anreizsystem. Der Teufel „Diskriminierung“ wird quasi mit dem Beelzebub „Verzicht auf Anreize“ ausgetrieben.

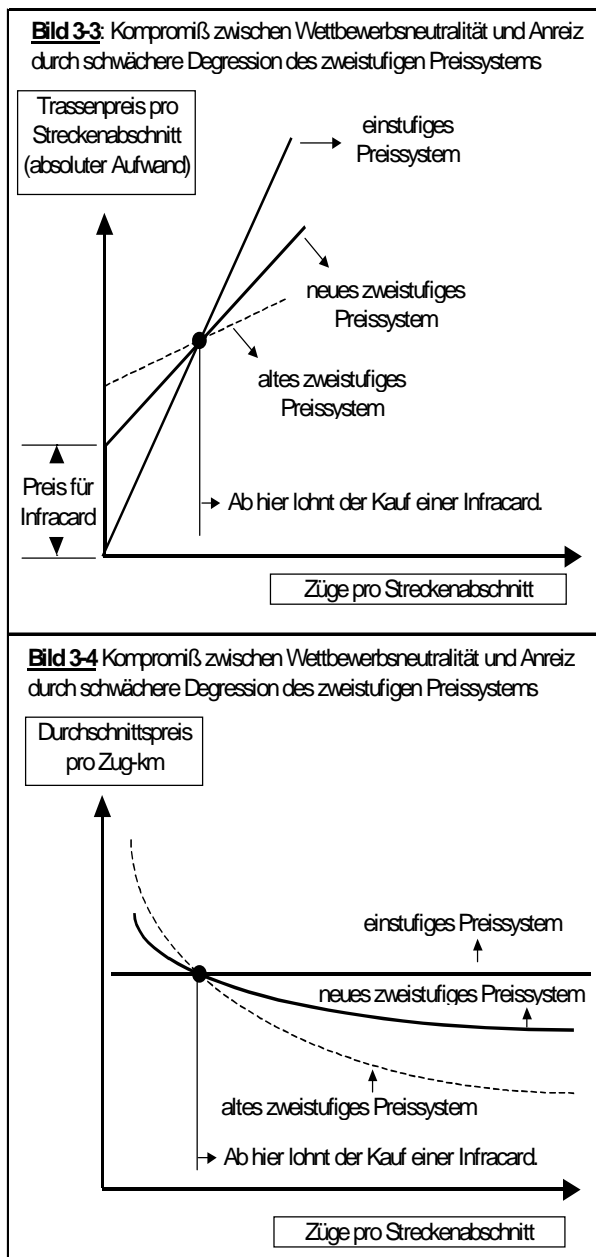
---

<sup>1</sup> Ramsey (1903-1930) war Philosoph und Mathematiker. Im Rahmen seiner ökonomischen Analyse beschäftigte er sich mit der Frage der optimalen Ausgestaltung eines Steuersystems. Das von ihm entwickelte Prinzip wurde später von Ökonomen (insb. Boiteux und Baumol) auf die Finanzierung natürlicher Monopole angewendet. Setzt man das Ziel der Eigenwirtschaftlichkeit voraus, besagt die Ramsey-Preisbildung vereinfacht, daß eine Preisdifferenzierung erforderlich ist, wobei die Preise von der Preiselastizität der Nachfragergruppen abhängen.

<sup>2</sup> Die Infracard ist für den „Platzhirsch“ bereits durch bestehende Verkehre abgedeckt.

<sup>3</sup> Bei geringer Zugfrequenz, d. h. unterhalb des Schwellenwertes, ab der eine Infracard lohnt, steht sich der Newcomer noch schlechter.

<sup>4</sup> Auf eine aufkommensneutrale Darstellung in Bild 3-3 bzw. 3-4 wird hier verzichtet.



bereitschaften signalisieren.

Bei TPS 98 macht Self-Selecting wenig Sinn. Ein Newcomer würde immer beim „Kleinverbraucher-tarif“ einsteigen, nämlich beim Variopreis, bestenfalls wenig jenseits des Schwellwertes, bei dem sich eine Infracard lohnt.<sup>2</sup> Ihm nützt es also nichts, wenn er mal in Bayern, mal in Hessen, mal in Brandenburg eine Ausschreibung im SPNV gewinnt. Der Trassenpreis in Bayern bleibt unabhängig davon, ob er in allen anderen Bundes-

### 3.4 Mehrteilige Preissysteme

Bei mehrteiligen Tarifen (Mischung von ein- und zweistufigem System) gibt es eine weitere Möglichkeit des Kompromisses aus Anreiz und Wettbewerbsneutralität. Der Schwellwert, ab dem die Infracard lohnt, wird erhöht (Bild 3-5, 3-6)<sup>1</sup>.

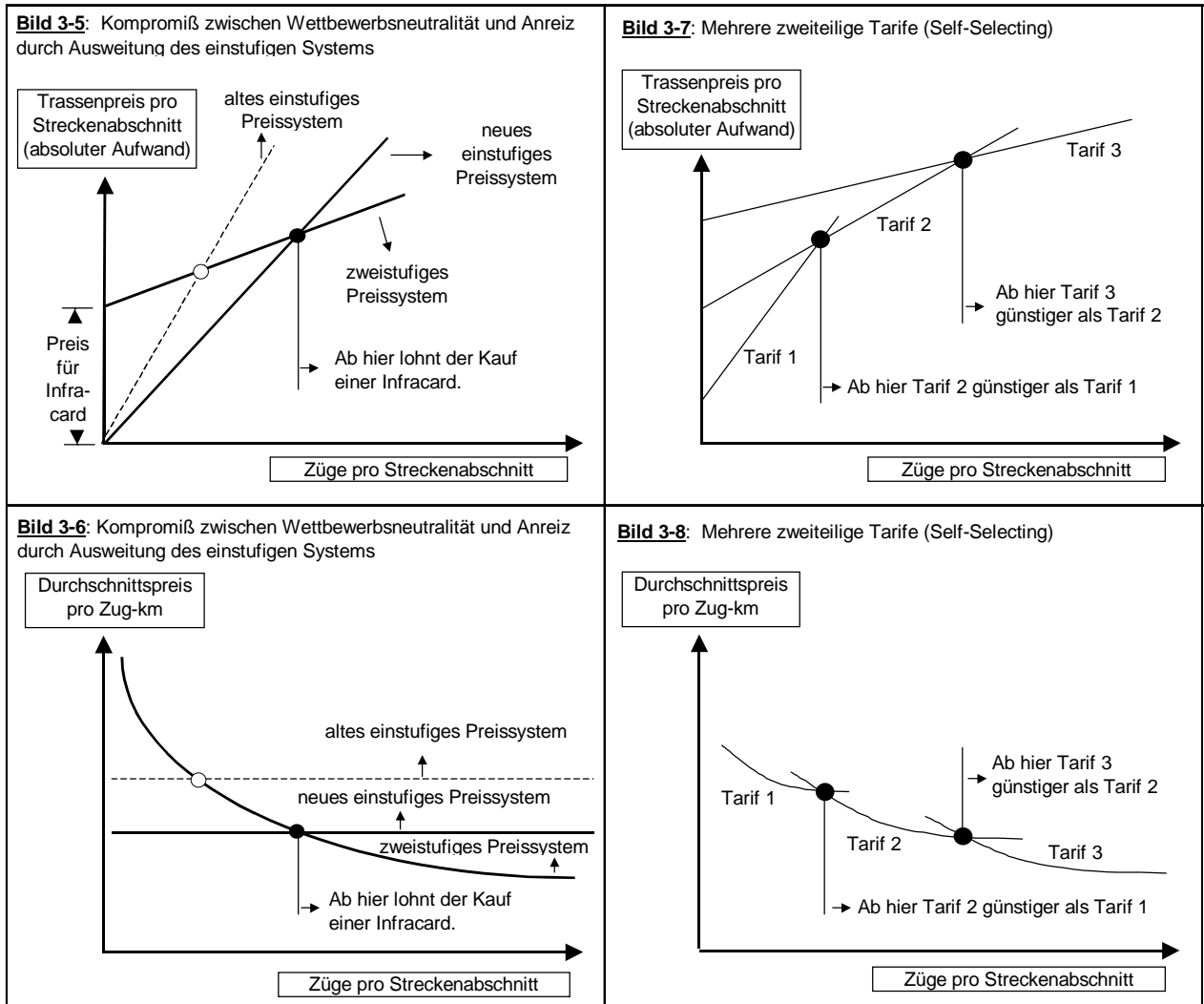
Dieser Kompromiß ist ebensowenig überzeugend, wie der aus der Absenkung der Degression. Auch ein mehrteiliges System aus zwei oder drei zweistufigen Systemen ist nicht überzeugend, denn auch hier wird letztlich nur etwas mehr Wettbewerbsneutralität durch weniger Anreizwirkung erkaufte (Bild 3-7, 3-8).

Self-Selecting bedeutet: Es werden mehrere Tarife angeboten. Jeder Trasseneinkäufer wählt sich den Tarif, von dem er glaubt, daß er damit am besten führe. Welchen Tarif die Einkäufer wählen, soll dem Infrastrukturbetreiber die Zahlungs-

<sup>1</sup> Siehe vorherige Fußnote.

<sup>2</sup> Stehen mehrere zweistufige Tarife zur Auswahl, wird jedes Mal bei der preiswertesten Infracard mit hohen variablen Kosten eingestiegen (Bild 3-7, 3-8).

ländern ebenfalls Ausschreibungen gewinnt. Self-Selecting macht nur Sinn, wenn die Trassenpreisdegression von der bundesweit eingekauften Trassenmenge abhängen würde. Ein solcher Maßstab wäre für die aufkommenden Wettbewerber aber eine noch größere Marktzutrittschürde als die, die aus TPS 98 resultiert.<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Beispiel: Bezogen auf einen bestimmten Streckenabschnitt fährt der Newcomer eine Linie, die er in der Ausschreibung eines Bundeslandes gewonnen hat, DB Regio fährt (weiterhin) drei Linien. Bezogen auf diesen Streckenabschnitt ist das Mengenverhältnis 1 : 3 zwischen Newcomer und DB Regio. Bezogen auf das gesamte Netz kann das Mengenverhältnis 1 % : 95 % (oder noch ungünstiger) sein.

### 3.5 Kostenorientierung oder Marktorientierung

Bei der Differenzierung nach Streckenkategorien steht die Kostenorientierung, bei der Differenzierung nach Verkehrszwecken (SPNV, SGV, SPFV) hingegen die Marktorientierung im Vordergrund. Die Mehrstufigkeit von TPS 98 (Variopreis bzw. Infracard plus variabler Preis) weist sowohl auf Kosten- als auch auf Marktorientierung hin, nämlich auf das Ziel, die Gesamtkosten<sup>1</sup> zu decken und Anreize zum Mehrverbrauch von Trassen zu setzen. Die übrigen, quantitativ weniger bedeutsamen Parameter der Trassenpreisbildung sind ebenfalls teils kosten-, teils marktorientiert oder beides. Das Preisleistungsangebot der „Angebotstrassen“, das quantitativ nicht hinterlegt ist und sehr große Preisspielräume einräumt, ist ausschließlich marktorientiert. Fazit: TPS 98 ist insgesamt sowohl kosten- als auch marktorientiert.

---

<sup>1</sup> Soweit nach Abzug von Subventionen von DB Netz zu tragen.

## 4. Kritik

### 4.1 Überhöhte Trassenpreise im SPNV zugunsten von SGV und SPFV

Bei der Betrachtung der Grafiken in Kapitel 2 bzw. in Anlage 1 fällt auch einem Laien ins Auge: Der SPNV wird zugunsten von SGV und SPFV „zur Kasse gebeten“<sup>1</sup> (Beispiel: siehe Kasten). Liegt deshalb eine Diskriminierung des SPNV vor?

#### ICE-Trassenpreis im vorherigen und heutigen Trassenpreissystem

Das frühere Trassenpreissystem der DB (Stand: März 1997) war abhängig von Zuggattung und Art der Strecke<sup>2</sup>. Ein ICE-Zugkm kostete rd. 24 DM auf einer Hochgeschwindigkeitsverkehrsstrecke (HGV-Strecke) und rd. 18,50 DM auf einer Strecke mit 200 km/h Regelgeschwindigkeit<sup>3</sup> - unabhängig von der Zugfrequenz. Der ICE-Zugkm kostet jetzt bei niedriger Zugfrequenz sowohl auf einer (HGV) - Strecke als auch auf einer Strecke im Geschwindigkeitsband über 160 km/h bis 200km/h 15,50 DM (jeweils Variopreis in der höchsten Belastungsklasse). Bei Überlagerung von drei Linien, z. B. im Abschnitt Hildesheim bis Fulda mit über 100 Zügen in beiden Richtungen im SPFV, sinkt der Preis pro ICE-Zugkm auf unter 8 DM in der höchsten Belastungsklasse. Durch die Zusammenfassung von HGV-Strecken und Strecken im Geschwindigkeitsband größer 160 km/h bis 200 km/h zu einer Kategorie, nämlich K1, zahlt ein Nahverkehrszug auf einer Strecke zwischen Hannover und Hamburg-Harburg (Regelgeschwindigkeit: 200 km/h mit einigen Geschwindigkeitseinbrüchen) ceteris paribus ebensoviel wie ein ICE auf einer HGV-Strecke.

Der Wettbewerb innerhalb des SPNV wird hiervon wenig berührt<sup>4</sup>, sondern nur die Chance des SPNV gegenüber dem intermodalen Wettbewerber, nämlich dem öffentlichen Straßenpersonenverkehr (ÖSPV), und insbesondere gegenüber dem Pkw-Verkehr.<sup>5</sup> Wegen einer solchen Diskriminierung müsste sich die gesamte SPNV-

<sup>1</sup> Es wird hier bewußt auf eine umfassende Erläuterung der Gründe verzichtet. Es würde nämlich vieler Erläuterungen bedürfen. Diese lohnen deshalb nicht, weil - wie weiter unten im Fazit noch gezeigt wird - eine Detaillierung letztlich nicht von großem Interesse ist.

<sup>2</sup> Aus dem Trassenpreiskatalog war ersichtlich, welchen Betrag eine bestimmte Zuggattung auf einem konkreten Streckenabschnitt zu zahlen hatte. Da die Längen der Streckenabschnitte jedem zugänglich sind, konnte sich jedermann auch den spezifischen Preis in DM/Zuggattungskm ausrechnen.

<sup>3</sup> Z.B. Hamburg-Harburg nach Lüneburg.

<sup>4</sup> „Gar nicht berührt“ dürfte nur behauptet werden, wenn bei niedrigem oder hohem Trassenpreisniveau im SPNV die relative Stärke im Wettbewerb nicht beeinflußt wäre.

<sup>5</sup> Hier stellvertretend für den gesamten motorisierten Individualverkehr.

Branche beschweren, einschließlich DB-Regio<sup>1</sup>, weil ihr durch die „Quersubventionierung“<sup>2</sup> an SGV und SPFV Marktchancen genommen würden. DB Netz könnte aber im Fall einer solchen Beschwerde auf die Ramsey-Preisregel verweisen, die darauf zielt, preis-unelastischen Verkehr zur Kasse zu bitten und preis-elastischen Verkehr zu schonen. Fahrgäste im SPNV reagieren zwar elastisch auf den Fahrpreis, aber da sich die Länder die Versorgung der Regionen mit SPNV-Angeboten auf die Fahnen geschrieben haben - unabhängig von der Zahlungsbereitschaft der (potentiellen) SPNV-Fahrgäste -, darf DB Netz durchaus davon ausgehen, daß die Nachfrage nach SPNV-Trassen erheblich preis-unelastischer reagiert als die nach SGV- und SPFV-Trassen.<sup>3</sup>

Fazit: Soweit es um das Verhältnis des SPNV gegenüber dem SGV und SPFV geht, ist das TPS 98 ebenso wenig diskriminierend wie die Anwendung der Ramsey-Preisregel. Wem dies nicht gefällt, muß eine konsequentere Umsetzung der Bahnreform fordern, die SGV oder SPFV wettbewerbsfähiger gegenüber anderen Verkehrsträgern und damit preis-unelastischer werden läßt. Dann könnten SGV und SPFV auch (relativ) höhere Trassenpreise verkräften, ohne daß nennenswerte Marktanteile verloren gingen.<sup>4</sup>

Anmerkung: Die Länder könnten härter mit DB Netz verhandeln, indem sie glaubhaft machen, daß sie bei zu wenig Zugeständnissen ggf. den SPNV auf den ÖSPV verlagern würden oder im Fall der Drohung mit Streckenstilllegung einem neuen Netzbetreiber eine Chance geben würden. Nach Auffassung der Regierungskommission Bundesbahn sollten die Länder die Regionalisierungsmittel nicht zweckgebunden für den

---

<sup>1</sup> Sofern DB Regio konzernunabhängig agieren würde.

<sup>2</sup> Von Quersubventionierung nach moderner Definition spricht man erst, wenn das begünstigte System weniger als seine Inkrementalkosten deckt. Bei Mischverkehr dreier Verkehrszwecke kann man jedem Verkehrszweck seine Inkrementalkosten zuordnen, d.h. die Kosten, die über die stand alone - Kosten der jeweils übrigen beiden Verkehrszwecke hinaus verursacht werden. Wenn die Summe der drei so ermittelten Inkrementalkosten die Gesamtkosten nicht decken (was in der Regel zutrifft), ist die verbleibende Kostenlücke zu schließen. Hier besteht Spielraum, die nicht gedeckten Kosten demjenigen Verkehrszweck zuzuordnen, von dem man glaubt, daß er am preis-unelastischsten reagieren wird.

<sup>3</sup> DB Netz kann zudem auch darauf verweisen, daß der SGV entlastet werden müsse, weil die intramodale Konkurrenz (Lkw) besonders hart sei und der SGV über weite Entfernungen die größten komparativen Vorteile gegenüber anderen intermodalen Wettbewerbern habe, wenn er effizient betrieben werde. Um dieses Ziel später zu erreichen, müsse heute der SGV entlastet werden, damit er als Basis für künftigen Trassenabsatz erhalten bleibe.

<sup>4</sup> Die Bundesländer sind - obwohl vordergründig nur am SPNV interessiert - besonders gefordert, die Bahnreform insgesamt voranzutreiben, damit die dem SPNV zugedachten Regionalisierungsmittel nicht zur Subvention eines kranken DB-Konzerns pervertieren.



SPNV oder den ÖSPV erhalten. Vielmehr sollten sie bei Ausschreibungen im Regionalverkehr Bahnen und Busse unter gegenseitigen Wettbewerbsdruck setzen, um öffentlichen Verkehr am kostengünstigsten anbieten zu können.

## **4.2 Zweistufiges Preissystem mit Infracard**

Zweistufige Systeme sind von ihrer Anreizwirkung auch den meisten Bahnkunden geläufig. Mit 240 (2. Kl.) bzw. 480 DM (1. Kl.) für eine Bahncard erwirbt jeder das Recht, beliebig viel zum halben Tarifpreis zu fahren. Wer zehn Fahrten im Jahr absolviert, wird sich nicht beschweren, daß ein Vielfahrer mit 100 Fahrten pro Jahr bessergestellt wäre. Ursache: Die Anschaffung einer Bahncard kann schon bei zwei Fernreisen lohnen. Die Durchschnittskosten fallen bei zehn Fernfahrten pro Jahr nur noch wenige Prozent höher aus als bei 100 Fernfahrten.

Der Unterschied im Durchschnittspreis für Trassen fällt hingegen sehr viel krasser aus, wenn die Nutzungsintensität differiert. Mit den resultierenden großen Preisunterschieden treten die Betroffenen noch dazu in einen direkten Wettbewerb zueinander ein. Dieser kann dazu führen, daß Newcomern faktisch der Marktzutritt verbaut wird, wenn der Unterschied im Durchschnittspreis zu hoch ausfällt. Insofern ist eine Bahncard - trotz analoger Wirkungsweise - nur eingeschränkt mit einer Infracard zu vergleichen.

Wäre DB Netz ein Unternehmen, das - unabhängig vom DB-Konzern - seine Trassenpreise festlegen könnte, dann würde es wahrscheinlich das Ziel verfolgen, möglichst viele „kleine Tiger“ auf das Netz zu holen. DB Netz würde sogar - wie ein Regulierer im Verständnis eines Wettbewerbsveranstalters - sich viel einfallen lassen, um Newcomer zu ermutigen, in den Schienenverkehr zu investieren. Da nämlich die Grenzkosten des Netzes sehr gering sind, bedeutet jeder zusätzliche Umsatz durch Newcomer überwiegend Deckungsbeitrag (=zusätzlicher Gewinn). Das gilt, sofern der Kunde von anderen Verkehrsträgern abgeworben wird oder wenn Neuverkehr, z. B. durch spezielle oder originelle Angebote, generiert wird. Aber auch wenn der Newcomer „nur“ im Wettbewerb den Transportgesellschaften der DB einen Kunden abspenstig gemacht haben sollte, so verspricht dies letztlich Wachstum des Schienenverkehrs, denn mit dem Wettbewerb setzt ein Innovations- und Kostensenkungswettlauf ein. Schienenverkehr

wird dadurch intermodal, d.h. gegenüber Lkw, Binnenschiff, Luftverkehr etc., konkurrenzfähiger - mit der Folge, daß das Netz künftig besser ausgelastet werden kann, profitabler wird und damit stärker aus Überschüssen finanziert werden kann.

Vor diesem Hintergrund verstößt DB Netz gegen seine unmittelbaren Interessen, wenn es mit dem zweistufigen TPS 98 eine hohe Marktzutrittsbarriere gegenüber Newcomern aufbaut. Wettbewerber sind nicht nur chancenlos, obwohl sie mehr als die Grenzkosten zu zahlen bereit sind, sondern kommen teilweise nicht einmal zum Zuge, wenn sie bereit sind, die Durchschnittskosten zu zahlen (siehe Kasten).

#### **Durchschnittspreis und Durchschnittskosten**

Der Durchschnittspreis von Trassen eines Streckenabschnitts ergibt sich als gewichtetes Mittel aller gezahlten Trassenpreise (Variopreis bis hinab in die Nähe des variablen Preises bei hohen Zugfrequenzen). Der so gebildete Durchschnittspreis liegt bei der überwiegenden Zahl aller Streckenabschnitte jenseits des Schwellwertes, ab dem sich eine Infracard lohnt - häufig sogar deutlich jenseits<sup>1</sup>, d.h. deutlich unter dem teuren Variopreis.

Bezogen auf das gesamte Netz decken die erzielten Durchschnittspreise (zuzüglich der staatlichen Subventionen) die Durchschnittskosten des Netzes (ausgeglichenes Unternehmensergebnis von DB Netz vorausgesetzt). D.h.: Gemäß TPS 98 sollen Newcomer wegen geringer Zugfrequenz häufig mehr als die Durchschnittskosten entrichten und ziehen sich deshalb zurück - ein Menetekel im Verständnis professioneller Infrastrukturvermarktung.

Eine unternehmerisch agierende DB Netz müßte ihr Trassenpreissystem so aufbauen, daß jeder Wettbewerber zum Zuge kommt, der die Zahlungsbereitschaft in Höhe der Durchschnittskosten hat. Darüber hinaus müssen Anreize gesetzt werden, die einem Newcomer den Einstieg in den Schienenverkehr erleichtern.<sup>2</sup>

Eine von Konzerninteressen unabhängig agierende DB Netz, die nicht ihre „Transport-schwester“ im Konzern zu begünstigen hat, würde Newcomern schon deswegen den Einstieg ins Netz erleichtern, weil diese ohnehin auf Marktzutrittsbarrieren stoßen. Beispiele:

---

<sup>1</sup> Den Nachweis kann nur DB Netz erbringen.

<sup>2</sup> Im Extremfall kann der Anreiz soweit gehen, daß die variablen Kosten des zweistufigen Systems verlangt werden oder sogar nur die Grenzkosten, die noch unter diesen variablen Kosten liegen dürften.

- SPNV: Die Ausschreibungslose der Länder bilden auf Deutschlands Schienennetz einen Flickenteppich. Die Zugumläufe sind auf diesen Inseln schlechter zu optimieren, als wenn man „Platzhirsch“ im Gesamtnetz ist (erhöhter Bedarf an rollendem Material und Fahrpersonal).
- SGV: Newcomer suchen ihre Kunden in Einzelsprache. Das Ergebnis sind zunächst nicht bündelbare Züge. Erst mit der Zeit werden Kunden hinzukommen. Dadurch entstehen Größenvorteile, z. B. die Bedienung von zwei und mehr Kunden durch einen langen Güterzug auf längeren Streckenabschnitten.
- Lokscha-den: Jeder Newcomer muß mindestens eine Lok als Reserve vorhalten. Das kann anfangs 100% Lokreserve bedeuten, wenn er nur einen (Pen-del-) Zug fährt.<sup>1</sup>

Die Mindestlängen zusammenhängender Strecken, die in TPS 98 gefordert werden, um eine Infracard erwerben zu dürfen, sind als Schikane gegenüber Newcomern zu werten. Auch wenn DB Netz die Mindestlängen

- im SPNV von 100 auf 25 km
- im SGV von 500 auf 250 km
- im SPFV von 1000 auf 800 km

herabgesetzt hat, bleibt die Schikane eine Schikane.<sup>2</sup> Zwar ist im SPFV noch kein Anbieter in Sicht, der mit größerer Zugfrequenz in den Wettbewerb mit DB Reise & Touristik einzutreten vermag, und im SPNV könnten die Länder durch entsprechende Ausschreibungslose die Auswirkung von Mindestlängen mindern, im Güternahverkehr jedoch, einem Einstiegsverkehr der Newcomer, kann schon ein Shuttle-Betrieb über 100 km mit 9 werktäglichen Fahrten pro Richtung in der Streckenkategorie K5 (80 km/h) dazu führen, daß ein Newcomer 7,50 DM/Zugkm statt 5,00 DM/Zugkm zahlen muß, weil er die geforderte Mindestlänge zum Erwerb einer Infracard nicht erfüllt. Es gibt keinerlei

---

<sup>1</sup> Besser wäre es, wenn DB Netz Reservelokomotiven als Service für ihre Kunden, die Schienentransportunternehmen, vorhalten würde. Dies könnte auch eine Tochter von DB Netz oder ein privates Eisenbahnverkehrsunternehmen sein, das mit DB Netz einen Servicevertrag schließt. Diese Art der Reservevorhaltung wäre die effizienteste und wettbewerbsneutralste Lösung.

<sup>2</sup> Die Begründung ist windig: „damit soll verhindert werden, daß aus dem gesamten Schienennetz einzelne Teile herausgebrochen werden und durch Suboptimierung die Effizienz des Netzes als Ganzes in Frage gestellt wird“, Haase, D.... a. a. O., S. 9. Dies ist nur mit Süffisanz zu kommentieren: „Angst vor zu viel Nachfrage. Ach, wäre sie doch berechtigt.“

vernünftige Gründe für Mindestlängen. Es gibt nur einen sehr unvernünftigen Grund für Mindestlängen, nämlich Newcomern den Marktzutritt zu erschweren.

Fazit: Es spricht sehr viel für das zweistufige Trassenpreissystem bzw. die Kombination aus einstufigem System (Variopreis) und zweistufigem System (Infracard plus variabler Preis), aber DB Netz hat es unterlassen, die aus diesem System resultierenden Wettbewerbshindernisse wenigstens zu mindern. Es ist nicht einmal ein Ansatz zu erkennen, Wettbewerbern beim Einstieg zu helfen. Stattdessen werden sogar völlig unnötige Hindernisse aufgebaut (Mindestlängen). DB Netz ist vorzuwerfen, daß es primär den Konzerninteressen gefolgt ist, mit der Ausgestaltung von TPS 98 die Transportschwester im Konzern vor Wettbewerb zu schützen.

### 4.3 Intransparenz

Trassenkunden wird die Tabelle vorenthalten, aus der hervorgeht, welche Streckenkategorie (K1 - ..... K6) jedem Streckenabschnitt des Netzes zugeordnet wird. Es bedarf immer einer Anfrage, um den Preis eines Trassenwunsches zu erfahren. Erst dann „outet“ sich DB Netz, welchen Kategorien die betreffenden Streckenabschnitte der Wunschtrasse zugeordnet sind. Kein Kunde kann also von sich aus seine Wünsche voroptimieren. Das ist so kundenfreundlich, als würde DB Reise & Touristik seinen Fahrgästen den Tarif in Deutsche Pfennige pro Pkm mit allen Ermäßigungen sowie Zu- und Abschlägen offerieren, aber nicht mitteilen, welche Tarifentfernungen zwischen den Bahnhöfen zugrunde gelegt werden. Den Preis für eine Fahrt würde ein Fahrgast erst am Schalter erfahren, so daß er sich durch Rückwärtsrechnung die zugrunde gelegte Tarifentfernung ausrechnen könnte.<sup>1</sup>

Was sind die Gründe für diese Geheimniskrämerei? Soll den Trassenkunden verwehrt werden, daß sie günstige Trassenlagen im Tarifwerk selbst herausfinden können? Das wäre kundenfeindlich. Ist dies auch diskriminierend? Ja, weil davon auszugehen ist, daß die Transportschwester im DB-Konzern über das Tabellenwerk der Streckenkate-

---

<sup>1</sup> In jedem Fahrplan wird die von DB Reise & Touristik angesetzte Tarifentfernung ausgewiesen. Jeder kann also seinen Fahrtwunsch nach Fahrtdauer und Preis selbst optimieren, ohne sich am Schalter anstellen zu müssen.

gorisierung verfügen. Sie können mit geringem Zeit- und Arbeitsaufwand Trassenlagen durchspielen und nach optimalen Lösungen suchen. Auch das Eisenbahnbundesamt verneint auf Anfrage, daß es über die Tabelle der Streckenkategorisierung verfüge (Auskunft vom 18. 11. 1999). Die Datei umfaßt 2218 Datensätze und füllt mit 361 Kilobyte eine handelsübliche Diskette zu einem Drittel. Hinzu kommen 41 Kilobyte für die Preisangaben. Die „üblicherweise sehr gut informierten Kreise“ der Bahnszene verfügen über das Tabellenwerk. Nur wer sehr naiv ist, kann glauben, daß den Transport-schwestern im Konzern die Datei nicht zur Verfügung steht.

**Anmerkung:** *Auch bei den Fahrplanunterlagen wird ähnlich durch Geheimniskrämerei diskriminiert wie bei den Streckenkategorien. Den Wettbewerbern werden die notwendigen Fahrplaninformationen vorenthalten – unter Hinweis auf Wettbewerbsneutralität. Insider jedoch wissen, daß diese Informationen den DB-Transportschwestern zugänglich sind, weil DB Netz zusammen mit den DB-Schwestern plant („Was wollt Ihr fahren?“).*

Sollen durch die Geheimniskrämerei möglichst viele Anfragen an DB Netz gerichtet werden, damit DB Netz einen exzellenten Überblick darüber erhält, auf welchen Relationen und in welcher Zugfrequenz Newcomer<sup>1</sup> bereits erwägen, in den Wettbewerb auf der Schiene einzutreten? Führt dies zur Diskriminierung? „Nicht immer, aber immer öfter.“ Die Liste der Klagen der (potentiellen) Newcomer ist lang, daß ihre Anfragen im Güterverkehr von DB Netz an DB Cargo durchgeleitet würden. Warum hat dies noch nicht dazu geführt, daß die Newcomer in der Öffentlichkeit auf die Barrikaden gegangen sind? Der Grund ist simpel. Die meisten Unternehmen, die Schienengüterverkehr in Deutschland betreiben, sind darauf angewiesen, ihre Wagen oder Teilzüge in die langlaufenden Güterzüge von DB Cargo einzustellen. Diese Abhängigkeit macht Newcomer erpreßbar durch DB Cargo - neben einer Fülle weiterer nicht-preislicher Diskriminierungsmöglichkeiten. Diese Erpreßbarkeit strahlt auch auf den SPNV aus, denn die meisten Newcomer im SPNV fahren auch Schienengüterverkehr. Da nützt es wenig, wenn die Länder schon mal „nachhelfen“ (d.h. ihrerseits unfaire Wettbewerbspraktiken gegenüber DB Regio praktizieren), damit Newcomer die hohen Marktzutrittsbarrieren überspringen können.

---

<sup>1</sup> Viele weitere Angaben, die nötig sind, um einen abschließenden Preis zu ermitteln, lassen sogar darauf schließen, welche Marktsegmente oder gar konkrete Kunden zur betreffenden Anfrage geführt haben.

Durch die Geheimniskrämerei wird Kritikern verwehrt, die handwerkliche Qualität von TPS 98 oder auch mögliche Diskriminierungsabsichten zu würdigen. Felix Berschin z.B. kritisiert, daß ein Streckenabschnitt manchmal nach dem größten Geschwindigkeitseinbruch und manchmal nach der Regelgeschwindigkeit einer Streckenkategorie zugeordnet wurde.<sup>1</sup> Auf diese Weise können gleichgeartete Streckenabschnitte bezüglich der zugeordneten Kategorie auseinanderdriften. Sind es nur handwerkliche Fehler? Solche Fehler können auch Absicht sein: Strecken, auf denen Wettbewerb „droht“, werden einer hochwertigen Streckenkategorie zugeordnet, also verteuert. Strecken, auf denen die Transportschwester im Konzern auf absehbare Zeit nicht im Wettbewerb auf der Schiene stehen, werden einer niederwertigen Kategorie zugeordnet.

Aus Konzernsicht wären solche „vorsätzlichen Fehler“ in der Streckenkategorisierung verständlich. „Droht“ Wettbewerb auf einem Streckenabschnitt, winken hohe Trassenerlöse von Wettbewerbern. Die hohen Trassenpreise, die auch die Transportschwester im DB-Konzern treffen, werden hingegen im Konzernergebnis neutralisiert<sup>2</sup>. Falls sich der Wettbewerber wegen zu hoher Trassenpreise zurückzieht, entledigen sich die DB-Transportschwester eines Wettbewerbers. Das konserviert das angestammte (Quasi-) Monopol und schönt kurzfristig das Konzernergebnis.<sup>3</sup>

Ein Teil von TPS 98 ist qualitativ und quantitativ nicht hinterlegt. In manchen Fällen kann dies berechtigt sein, z. B. bei besonderem „Planungsaufwand von Trassenkonstruktionen“. Nur im konkreten Fall ist ein erhöhter Aufwand abschätzbar. Auch wieviel Fahrplanflexibilität für Trassenkonstruktionen zugestanden wird, („Abfahrt von - bis, Ankunft von - bis“) dürfte tatsächlich nur im konkreten Fall und unter Kenntnis des Ausmaßes eingeräumter Freiräume für die Trassenkonstruktion einschätzbar sein. Allerdings bietet gerade die Flexibilität große Spielräume der Diskriminierung, die extrem schwierig nachzuweisen sind. Ein Umweltbonus für lärmarme Fahrzeuge oder ein Malus für hohe Achslasten, durch die die Infrastruktur besonders beansprucht wird, ist

---

<sup>1</sup> Berschin, F.: „TPS 98 - Hindernis für die Bahn“, Veröffentlichung in Vorbereitung (voraussichtlich in BahnReport, Heft 6, 1999).

<sup>2</sup> Abgesehen von möglichen steuerlichen Wirkungen sind hohe (niedrige) Trassenpreise bei einer Transportschwester in gleichem Ausmaß hohe (niedrige) Erlöse bei DB Netz.

<sup>3</sup> Mittel- und langfristig fällt das System ‚Schiene‘ und damit auch der Konzern, der es quasimonopolistisch verkörpert, weiter zurück, weil die Innovations- und Kostensenkungspotentiale in viel zu geringem Ausmaß erschlossen werden.

zwar durchaus in den Grundzügen beschreibbar. Es ist aber nicht einmal bekannt, bis zu welcher Größenordnung diese Boni und Mali geraten können. Einer Diskriminierung sind daher Tür und Tor geöffnet, weil Kunden nicht einmal die Information erhalten, wie sie Boni erlangen und Mali vermeiden können. Eine Diskriminierung können sie nicht einmal erkennen.

Für Sonderangebote (räumlich und zeitlich begrenzt) gibt es Preisermäßigungen. Gibt es überhaupt Sonderangebote? Sie müssten - wie sonst üblich - mit Werbeaktionen an alle potentiellen Kunden herangetragen worden sein. Bislang hat jedoch noch keines der befragten Unternehmen ein Sonderangebot erhalten. Bislang ist es ein Geheimnis von DB Netz, ob es je Sonderangebote gegeben hat, wann sie ggf. zur Kenntnis gegeben worden sind bzw. wer sie ggf. in Anspruch genommen hat.

Sind Sonderangebote diskriminierend? Grundsätzlich nein. Sie wären es aber dann, wenn sie einseitig einen Wettbewerber begünstigen würden, weil nur dieser auf absehbare Zeit das Sonderangebot nutzen kann. Diskriminierend wäre es auch, wenn Sonderangebote nur den Transportschwestern im DB-Konzern, nicht aber den Wettbewerbern bekannt gemacht werden.

Mit den sogenannten „Angebotstrassen“, denen ein „Super-Flexfaktor“ zugeordnet wird, kann der quantitativ bestimmte Teil von TPS 98 quasi ausgesetzt werden, weil die Abschläge mit 60 % sehr hoch sind. Was neue Produkte sind, mit denen Angebotstrassen begründet werden, ist dehnbar wie Kaugummi. Sie definieren zu wollen, ist letztlich unmöglich. Vielleicht reicht es ja, wenn ein Kunde vom Lkw zur Bahn zurückkehrt, der zuvor durch kundenunfreundliche Behandlung vertrieben wurde. Wenn Angebotstrassen aus freien Kapazitäten „vorkonstruiert“ wurden, drängt sich die Frage auf, inwieweit die Newcomer aus diesen „Schnäppchen“ überhaupt Nutzen ziehen können. Möglicherweise können durch entsprechende Auswahl der Angebotstrassen sowie durch selektive Information nur die DB – Transportschwestern von diesem Angebot profitieren.

Gleichwohl können Angebotstrassen oder auch Sonderangebote ein wichtiges Vermarktungsinstrument sein. Solange jedoch DB Netz in einen Konzern mit den Transportschwestern eingebunden ist, wird ein solches Instrument zum einladenden Portal zur Diskriminierung, insbesondere zum Vorteil von DB Cargo (Jargon unter Insidern:

„graues Preissystem“). Selbst bei Ausgliederung der Transportschwestern aus dem DB-Konzern bedürfte es eines Regulierers, weil aus solchen Vermarktungsinstrumenten große Spielräume für Diskriminierung resultieren.

Fazit: Gegen das Gebot zur Transparenz wird bis hin zur Verhöhnung der Newcomer auf der Schiene verstoßen. Nur die Erpreßbarkeit der Newcomer - vorrangig durch DB Cargo - hat bislang Proteste verhindert.

#### 4.4 „Diverses“

Wer TPS 98 studiert hat, wird möglicherweise mehr Kritik an diesem System erwarten. Einige Punkte seien hier vermerkt:<sup>1</sup>

- Viele Rabatte werden ausschließlich auf die Infracard gewährt. Dies begünstigt vom Grundsatz her den „Platzhirsch“, nämlich die DB-Transportschwestern, auf dem Netz und benachteiligt Newcomer, für deren Einstieg sich eine Infracard häufig weniger lohnt.
- Neubaustrecken zu benutzen, kann preiswerter sein, als chronisch unterausgelastete (räumlich parallele) Altstrecken zu benutzen, weil der Umwegfaktor der Altstrecke stärker ins Gewicht fällt, als der niedrige Trassenpreis auf dieser Altstrecke. Dies ist ökonomisch unsinnig und kann diskriminierend wirken, denn Neubaustrecken, i.a.R. Hochgeschwindigkeitsstrecken, werden bislang ausschließlich durch DB-Transportschwestern (DB Reise & Touristik, DB Cargo) genutzt.
- Für die Einordnung in Streckenkategorien verwendet DB Netz viele Merkmale, aber weder die „Ein- oder Zweigleisigkeit“ noch die „Elektrifizierung“. Dies wirkt tendenziell diskriminierend, denn die Newcomer zielen zunächst stärker auf eingleisige und/oder nichtelektrifizierte Strecken als die DB-Transportschwestern.
- Die Preisdifferenzierung nach Belastungsklassen ist gering. Das ist ökonomisch falsch, wenn es gilt, ein Netz möglichst gleichmäßig und damit höher und profitabel zu nutzen.

---

<sup>1</sup> Wer weitere Punkte interessieren, sollte den Aufsatz von Berschin (Berschin, F., a. a. O.) studieren.



ler auszulasten. Auf das von der DB selbst so häufig beklagte Problem der Knotenüberlastung wird im Preissystem überhaupt nicht abgehoben, obwohl das Knotenproblem derzeit weit überwiegend den ausschlaggebenden Kapazitätsengpaß darstellt. Die geringe Bedeutung der Belastungsklasse, d.h. die antizipatorische Signalisierung von Knappheiten im Netz, begünstigt die Transportschwestern im DB-Konzern, denn die Wettbewerber agieren tendenziell stärker auf weniger ausgelasteten Strecken.

Fazit: Jedes dieser nur beispielhaft herausgegriffenen Wettbewerbshindernisse mag für sich allein nicht bedeutend genug sein, TPS 98 als diskriminierend zu qualifizieren, aber die Vielzahl von „Peanuts“, die tendenziell pro „Platzhirsch“ und contra Newcomer wirken, lassen vermuten, daß DB Netz, eng an der operativen Leine des Konzerns geführt, in TPS 98 vorsätzlich viel Fleiß investiert hat, um Newcomer systematisch „unterhalb der Schmerzgrenze von Wettbewerbshütern“ zu benachteiligen.

#### 4.5 Zusammenfassung

Wilhelm Pällmann, langjähriger Vorstand der Deutschen Bundesbahn, konstatiert: „Das Diskriminierungspotential (von DB Netz) ... ist nicht beherrschbar.“<sup>1</sup> Pällmann meint damit nicht nur die preisliche Diskriminierung, sondern auch die technischer und organisatorischer Art.<sup>2</sup> Bereits das preisliche Diskriminierungspotential von DB Netz ist offenkundig nicht beherrschbar.

Aus ökonomischer Sicht wäre es töricht, Bestandteile von TPS 98 zu verbieten, die durchaus zielführend sind, Infrastruktur erfolgreich zu vermarkten (Sonderangebote, Angebotstrassen, Zu- und Abschläge, die nur im konkreten Einzelfall zu bemessen sind). Solange jedoch DB Netz im DB-Konzern eingebunden ist und das Konzernergebnis (zumindest kurzfristig) durch Trassenpreisdiskriminierung verbessert werden kann, wird es systematische Diskriminierung geben. Van Miert, Ex - Wettbewerbskommissar der EU: „Wenn ein Unternehmen die Möglichkeit bekommt, den Wettbewerb

---

<sup>1</sup> Pällmann, W.: „Eisenbahnen im Wettbewerb“, in: Eisenbahntechnische Rundschau (ETR), Heft 1/2 1999, Seite 9 ff.

<sup>2</sup> Vgl. Ewers, H.-J. und Ilgmann, G.: „Wettbewerb im ÖPNV: Gefordert, gefürchtet und verteufelt“, Wissenschaftliche Dokumentation der TU Berlin, ISBN 0944-7741, S. 13 - 20.

auszuschalten, dann wird es das tun.“<sup>1</sup> Wenn im nachfolgenden Kapitel ein Vorschlag unterbreitet wird, die Diskriminierung zu beseitigen, die insbesondere aus der Zweistufigkeit des Preissystems und dem Mangel an Transparenz resultiert, so wäre damit nur ein Teil des gesamten Diskriminierungspotentials beseitigt. Ein effizientes, nicht diskriminierendes Trassenpreissystem ist überhaupt nur denkbar, wenn DB Netz institutionell getrennt ist, um den Interessenkonflikt zwischen Spielern (Transportschwestern) und Schiedsrichter (DB Netz) aufzuheben. Selbst wenn dieser Schritt erfolgt ist, wird es noch eines Regulierers bedürfen, der im Konfliktfall kurzfristig wirksam eingreifen kann, und der darüber hinaus antizipatorisch gestaltend eingreift, um fairen Wettbewerb zu veranstalten.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Die Woche, Rubrik „Angespitzt“, Weihnachten 98/Neujahr 99.

<sup>2</sup> Der Regulierer, d. h. eine Regulierungsbehörde, hat im deutschen Sprachklang den Geruch des Reglementierenden, der mit Vorschriften jegliche Markteffizienz tötet. Dies ist ein Irrtum, wie er größer nicht sein kann, vgl. hierzu Witte, E.: „Standpunkte“ in FAZ vom 05.01.1999: „... besteht in den USA und Großbritannien seit Jahrzehnten eine Regulierungspraxis, die .... die marktwirtschaftlichen Kräfte zu fördern sucht. Regulierung ist eben nicht harte Reglementierung“.

## 5. Kurzfristige Korrekturen

### 5.1 Alternative oder modifizierte Preissysteme

Preissysteme sind naturgemäß komplex, wenn sie auf ein so vielfältiges und umfangreiches Netz wie in Deutschland mit unterschiedlichsten (potentiellen) Nachfragern ausgelegt sein sollen. Alternative TPS sind deshalb nicht kurzfristig zu generieren und umzusetzen. Externe Trassenpreisdesigner würden zudem daran scheitern, daß DB Netz die notwendigen Daten verweigern würde.

Aber auch mit Kenntnis aller erforderlichen Daten wäre es falsch, DB Netz von außen ein alternatives TPS aufzuktroyieren zu wollen. Das liefe auf eine Entmündigung des Unternehmens hinaus. Ihm würde die Verantwortung für den Trassenabsatz und damit auch für den Unternehmenserfolg genommen. Wenn der Vorstand von DB Netz konstatiert, TPS 98 sei so angelegt, daß mit den Trassenerlösen die Kosten gedeckt würden<sup>1</sup>, so liegt darin ein Risiko, ob diese Erwartung zutrifft oder auch nicht. Ein Dritter würde sich in diese Verantwortung nicht nehmen lassen. Auch könnte ein Dritter nicht die „Blaupausen“ mitliefern, wie ein Vorstand zu agieren habe, um mit dem alternativen TPS mindestens den gleichen Unternehmenserfolg zu erzielen.<sup>2</sup>

Wenn durch die Modifikation die Marktzutrittsbarrieren für Newcomer auf der Schiene gesenkt würden und dadurch die DB-Transportschwestern unter mehr Wettbewerbsdruck gerieten, so wäre dies keine Entmündigung, denn der Eigner und Rahmengesetzgeber, der Bund, hat vorgegeben, daß Schienentransport auf dem bundesdeutschen Netz eine Wettbewerbsveranstaltung sein soll und keine Fortsetzung des Status

---

<sup>1</sup> „Das Preisniveau ist so bemessen, daß der Geschäftsbereich Netz insgesamt Kostendeckung erzielt“, s. Haase, D.: „Das neue Trassenpreissystem der Deutschen Bahn AG“, in: Internationales Verkehrswesen, Heft 10/98, S. 462.

<sup>2</sup> Und das bei Risiken, die der Vorstand von DB Netz nicht höher einstuft.

Von der Aufzuktroyierung eines alternativen Trassenpreises ist auch aus leidvoller Vergangenheitserfahrung her abzuraten, z.B. als Bahntarife eher politisch als unternehmerisch festgesetzt wurden. Das bedeutete ebenso eine unternehmerische Entmündigung wie heute noch – sechs Jahre nach der Bahnreform – die politische Einflußnahme auf teure Investitionsentscheidungen. So hat Bayern „erfolgreich“ eine Neubaustrecke München über Ingolstadt nach Nürnberg durchgesetzt, und Thüringen beabsichtigt, mit der Neubaustrecke Nürnberg – Erfurt einen noch größeren Flop durchzusetzen (anderenfalls es nicht den Sparbeschlüssen der Bundesregierung zustimmen will). Auch hier wird von außen in das Unternehmen eingegriffen, ohne daß die Politik das Rezept mitgeliefert hätte, wie der Vorstand des Unternehmens mit den politisch induzierten Entscheidungen erfolgreich agieren soll.

Quo unter „gnädiger Erlaubnis“ marginaler Zubringer- und Truckerfunktionen durch private Schienenverkehrsunternehmen. Wenn die DB-Transportschwestern ihre Stellung im Wettbewerb nicht zu behaupten wissen, müssen sie allein die Erlösminderungen verantworten.

Als kurzfristige Korrektur kommt für TPS 98 nur eine Modifikation in Frage. Sie soll zweierlei Ansprüchen genügen:

- TPS 98 soll von seiner Systematik her erhalten bleiben,
- das Risiko einer Erlösminderung soll marginal, im schlechtesten Fall durch eine sehr geringe Erhöhung des Trassenpreisniveaus zu kompensieren sein.

Wenn eine Modifikation diesen Ansprüchen genügt, würde ein Fehler aus der Vergangenheit vermieden werden, nämlich durch einen Eingriff von außen den Vorstand aus seiner Verantwortung für den Unternehmenserfolg zu entlassen.<sup>1</sup>

Die Kritik an TPS 98 entzündet sich an vier Punkten:

1. Der SPNV wird zugunsten von SGV und SPFV zur Kasse gebeten (Kap. 4.1).
2. Newcomer sollen häufig mehr als die Durchschnittskosten eines Streckenabschnitts zahlen (Menetekel der Infrastrukturvermarktung, Kap. 4.2).
3. Intransparenz ist ein Portal, Transportschwestern des DB-Konzerns zu begünstigen bzw. Newcomer zu diskriminieren (Kap. 4.3)
4. Der „Kessel Buntess“ der Diskriminierung kumuliert zur „Unanständigkeit“ (Kap. 4.4).

In den nachfolgenden Kapiteln wird ausschließlich an den Punkten 2 und 3 angesetzt, denn Punkt 1, das Zur-Kasse-Bitten des SPNV, ist eine Angelegenheit der Länder, zusammen mit dem Bund die Bahnreform voranzutreiben. Den Punkt 4, „Kessel Buntess“,

---

<sup>1</sup> DB Netz ist überwiegend ein natürliches Monopol. Insofern muß sich jeder Vorstand auch größere Eingriffe gefallen lassen, wenn er nicht von sich aus größtmöglicher Wettbewerbsneutralität und auch weiteren Maßstäben genügt, denen ein Monopolunternehmen zu genügen hat. Zur Zeit geht eine Gesetzesvorlage des Bundes in die interministerielle Abstimmung, dem Eisenbahnbundesamt (EBA) die Aufgabe eines Regulierers zu übertragen. Das EBA wäre dann für die Sicherung und Stimulierung des Wettbewerbs zuständig. Es würde wahrscheinlich nur dann ein strukturell völlig anderes TPS anordnen, wenn sich der Vorstand von DB Netz verweigert.

aufzugreifen, mit dem Newcomer diskriminiert werden (oder werden können), ist für einen ersten Schritt zur Herstellung fairer Wettbewerbsbedingungen zu mühsam, sprich zu ineffizient.<sup>1</sup>

## 5.2 Virtuelle Infracard

Zur Senkung der Zutrittsbarriere aufgrund des zweistufigen Preissystems wird eine sogenannte „virtuelle Infracard“ vorgeschlagen.<sup>2</sup> Ihre Funktionsweise wird nachfolgend kurz skizziert.

- TPS 98 wird in seiner grundlegenden Systematik (Variopreis bzw. Infracard und nutzungsabhängiger variabler Preis) zunächst nicht angetastet.
- DB Netz behandelt alle Nachfrager eines Verkehrszwecks (z.B. SPNV) auf einem Streckenabschnitt in der Weise, als hätten sie alle benötigten Trassen gemeinsam erworben (= virtueller Zusammenschluß).
- Die Rechnung an den „virtuellen Zusammenschluß“ wird proportional zur Trassennutzung aufgeteilt.
- Falls die gesamte Trassennachfrage so hoch ist, daß eine Infracard lohnen würde<sup>3</sup>, wird die Rechnung differenziert ausgestellt nach
  - anteiliger Infracard
  - anteiligem variablen Preis.

Dies ist notwendig, um Rabatte, die es auf die Infracard gibt (zum Beispiel Bindungsfrist) bzw. Boni und Mali, die am variablen Preis hängen (z.B. schwere Achslasten) gesondert zu vergüten bzw. anzulasten.

---

<sup>1</sup> Mühsam u.a., weil die Details nur aus einem Gesamtzusammenhang heraus zu korrigieren wären.

<sup>2</sup> Eine virtuelle Infracard wurde zum ersten Mal im April 1999 vorgeschlagen; s. Ilgmann, G. und Miethner, M.: Kurzgutachten für den Verkehrsverbund Ost-Westfalen/Lippe (VVOWL) im Rahmen einer Beschwerde über das Trassenpreissystem der Deutschen Bahn beim Bundeskartellamt, 1999 (n.v.).

<sup>3</sup> Den günstigsten Tarif wendet DB Netz von sich aus an. Dies ist auch in Versorgungsbetrieben (z.B. Stadtwerken) Usus. So muß sich ein Kunde auf der Schwelle zwischen Kleinverbrauchertarif (einstufiges System) und Normaltarif (zweistufiges System) nicht vorher auf einen der beiden Tarife festlegen, sondern wird nach jeder Abrechnungsperiode in den für ihn günstigsten Tarif eingestuft.

- Bestellungen von zwei (oder mehr) Nachfragern zu verarbeiten, ist teurer als eine Bestellung von einem Nachfrager. DB Netz kann den Mehraufwand nach dem Verursacherprinzip zuordnen.<sup>1</sup>
- Mindestlängen für die Infracard werden ersatzlos gestrichen (vgl. Kap. 4.2).

Eine solche Lösung ist konsistent mit § 14 AEG sowie der EIBV. Danach können auch Zusammenschlüsse von Eisenbahnverkehrsunternehmen Trassen erwerben, um Preisvorteile zu erlangen. Sogar DB Netz betont diese Möglichkeit, den Trassenpreis zu drücken.

Was verändert sich durch die Modifizierung von TPS 98? Dies sei an drei Beispielen von zwei Nachfragern auf einer Strecke erläutert:

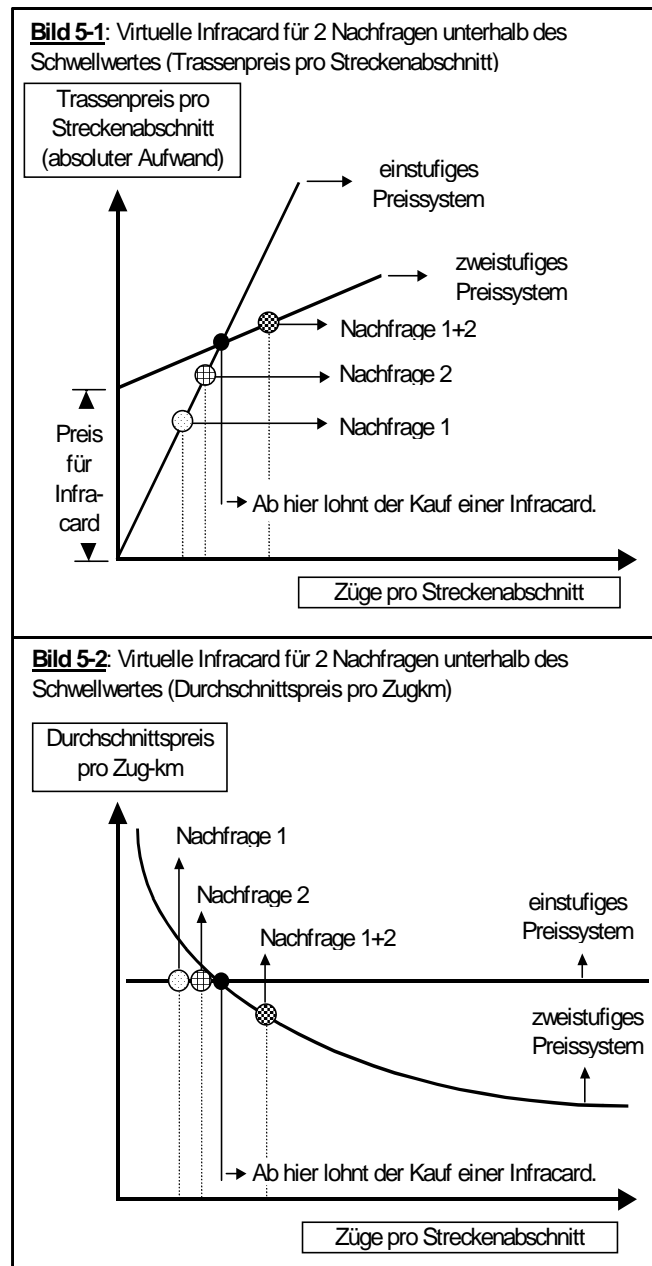
- Hat jeder der beiden Nachfrager zuvor wegen geringer Zugfrequenz den teuren Variopreis gezahlt, so sinkt nunmehr der Trassenpreis, weil die Trassenwünsche beider zusammen zur Anwendung der virtuellen Infracard führen (Bild 5-1, 5-2).
- Hat sich zuvor für jeden der Nachfrager bereits eine Infracard gelohnt, dann wird nunmehr nur noch eine virtuelle Infracard eingesetzt (Bild 5-3, 5-4).
- Hat sich zuvor für einen Nachfrager eine Infracard gelohnt und für den anderen Nachfrager nur der Variopreis, so werden nunmehr beide Nachfragen mit einer virtuellen Infracard abgerechnet (Bild 5-5, 5-6).

---

<sup>1</sup> Die Eisenbahn-Infrastruktur-Benutzungs-Verordnung, EIBV, sieht dies ausdrücklich vor (§ 7, Absatz 3). Danach sind Mehrkosten des Handlings nachzuweisen und von einem Wirtschaftsprüfer zu testieren. Es wird jedoch davon abgeraten, überhaupt höhere Handlingskosten in Rechnung zu stellen, weil

- durch die kostengerechte Zuordnung des Handlingaufwands sich die Gesamtrechnung nur marginal ändern würde
- DB Netz bislang auch bei freiwilligen Zusammenschlüssen keinen erhöhten Handlingaufwand in Rechnung gestellt hat.

Die drei Fälle<sup>1</sup> vermitteln auf den ersten Blick den Eindruck, daß der Erlös von DB Netz deutlich gemindert würde. Dieser Eindruck ist falsch. Die derzeitigen Wettbewerber der



DB-Transportschwestern haben nur einen Anteil von ca. 3% an allen verkauften Zug-Kilometern<sup>2</sup> und von ca. 4% am gesamten Trassenerlös.<sup>3</sup>

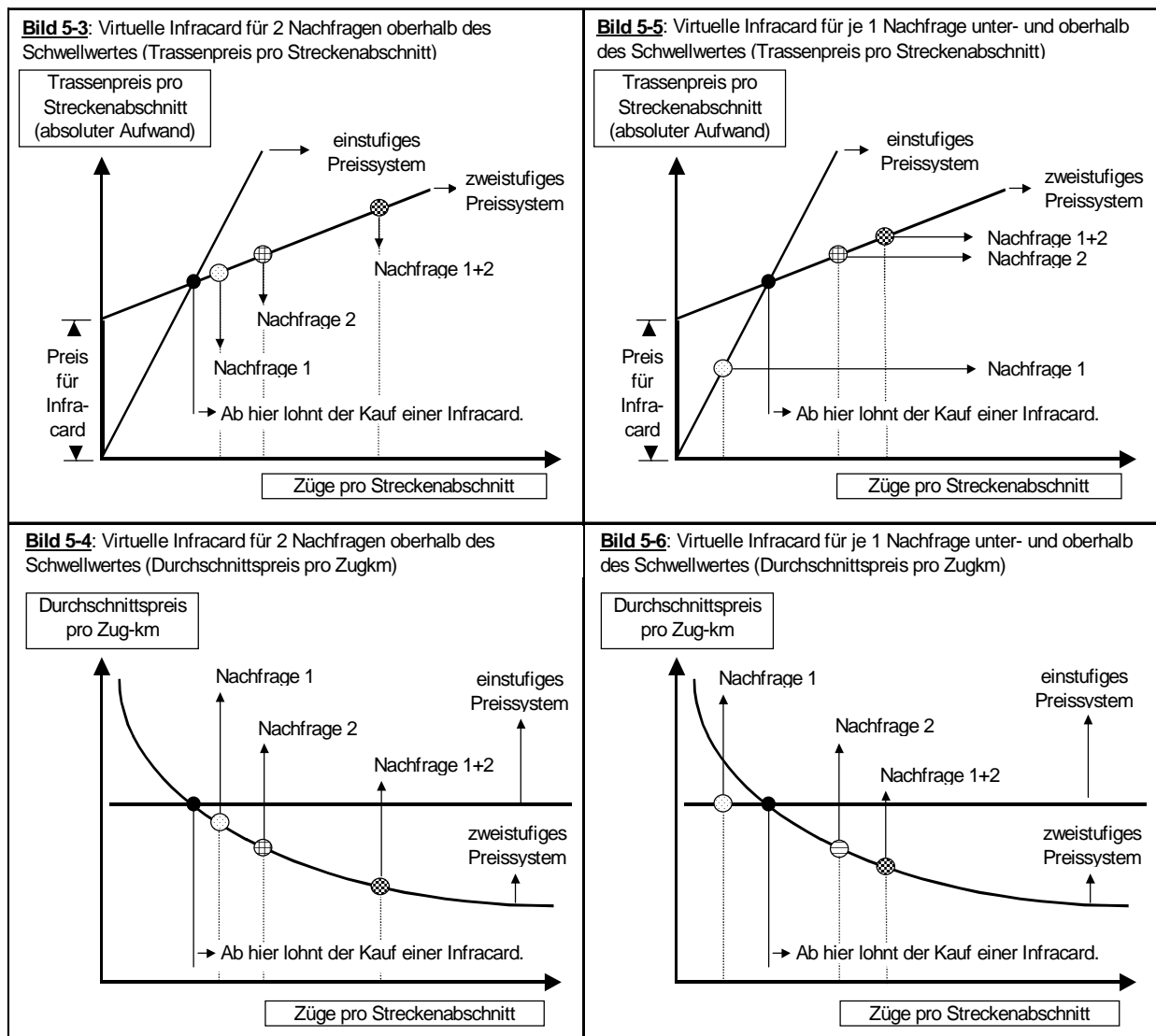
Die Mindererlöse durch die virtuelle Infracard dürften 1 bis 1,5% betragen. Diese dürften durch Mehrverkehr in Kürze kompensiert sein, da die virtuelle Infracard die preisliche Marktzutrittsbarriere deutlich senkt und die Nachfrage nach Trassen durch Newcomer steigt. Überall, wo eine DB-Transportschwester fährt, können nunmehr die Newcomer mit erheblich verbesserten Zugangsbedingungen einsteigen.<sup>4</sup> Wenn DB Netz dennoch glaubt, auf kurze Sicht einen Mindererlös kompensieren zu müssen, dann kann sie als Ausgleich das gesamte Trassenpreisniveau marginal anheben (vgl. Prämissen in Kap. 5.1).

<sup>1</sup> Es gibt noch einen vierten, trivialen Fall. Beide Nachfrager zahlten zuvor den Variopreis. Durch Addition der Nachfrage wird der Schwellwert nicht überschritten, ab dem eine Infracard lohnt. Beide Nachfrager zahlen nach wie vor den teuren Variopreis.

<sup>2</sup> Gewichtetes Mittel aus rd. 5% im SPNV, 1% im SGV und gegen 0% im SPFV (internationale Verkehre auf Gegenseitigkeit nicht mitgerechnet). Der Anteil der Wettbewerber an allen auf deutschem Gebiet gefahrenen Zugkm liegt etwas höher, da viele Wettbewerber auch auf eigenen Gleisen fahren.

<sup>3</sup> Der Anteil der Wettbewerber am Trassenerlös dürfte deshalb höher sein als der Anteil an den Zugkm, da die Wettbewerber in größerem Ausmaß Variopreise zahlen.

<sup>4</sup> Ausnahme: Alle Nachfrager erreichen zusammen noch nicht einmal den Schwellwert, ab dem sich eine Infracard lohnt.



Aus der Trassenpreisrechnung, die DB Netz an einen Nachfrager für einen konkreten Streckenabschnitt stellt, kann dieser indirekt die Zugkm ausrechnen, die der andere Nachfrager auf dieser Strecke fährt.<sup>1</sup> Für den Newcomer wird der andere fast immer eine DB-Transportschwester sein.

Kommt es durch die Abrechnung mit der virtuellen Infracard zur Verletzung von Geschäftsgeheimnissen? Mitnichten, denn es ist für jeden Wettbewerber höchst einfach, die Züge der(des) Wettbewerber(s) zu zählen, um zu kontrollieren, ob die virtuelle Infracard durch DB Netz korrekt angewandt wurde.<sup>2</sup> Da DB Netz den DB-Transportschwestern die Fahrplanunterlagen zur Verfügung stellt (vgl. Kap. 4.3), auf denen die

<sup>1</sup> Die anteilige Infracard entspricht ja den anteiligen Zugkm auf der betreffenden Strecke.

<sup>2</sup> Zu- und Abschläge auf die (anteilige) Infracard bzw. den variablen Preis des anderen Nachfragers sind jedoch nicht durch „Rückwärtsrechnung“ zu ermitteln. Mögliche Intransparenzen über die Höhe von Boni und Mali werden durch die virtuelle Infracard nicht aufgehoben.



Zugkm aller Konkurrenten errechnet werden können, wäre ohnehin jegliche Geheimniskrämerei mit der Begründung „Geschäftsgeheimnis“ lächerlich. Im übrigen mahnt der BMVWB seit längerem DB Netz, die freien Kapazitäten im Netz darzustellen, damit nicht nur die DB-Transportschwestern, sondern auch Newcomer Chancen für Mehrverkehr entdecken können.

Die virtuelle Infracard könnte mit Einkaufsgemeinschaften verglichen werden. Der breiten Bevölkerung sind diese aus dem Lebensmitteleinzelhandel vertraut, um „Tante-Emma-Läden“ ein Überleben im Wettbewerb mit den großen Einzelhandelsketten, wie z.B. Aldi, zu ermöglichen. Solche Einkaufsgemeinschaften geben selten ihre im gemeinsamen Einkauf erzielten Rabatte so weiter, daß Bezieher kleiner und großer Mengen den gleichen Durchschnittspreis bezahlen (siehe Kasten).<sup>1</sup>

#### **Einkaufsgemeinschaften**

*Einkaufsgemeinschaften gewähren üblicherweise Rückvergütungen (Boni). Werden große Mengen bezogen, fallen sie i. a. R. (pro bezogener Einheit) größer aus als bei kleinen Mengen. Damit wird ein Anreiz gesetzt, daß jedes Mitglied so große Mengen wie nur möglich über die Einkaufsgenossenschaft bezieht – zum Nutzen aller Mitglieder. Die bezogene Menge ist das wichtigste, aber nicht das einzige Kriterium der Rückvergütung.*

*Einkaufsgemeinschaften sind keine Monopole, es gibt sogar erhebliche Konkurrenz. Einer staatlichen Regulierung bedarf es daher nicht. Die Usancen, wie Vorteile des gemeinschaftlichen Einkaufs verteilt werden, legen die Mitglieder selbst fest. Würden Mitglieder mit großen Bezugsmengen Mitglieder mit kleinen Bezugsmengen übervorteilen, so würden die kleineren Bezieher abspringen – zum Nachteil aller Mitglieder.*

Sollte auch bei der virtuellen Infracard der Bezieher größerer Mengen im Durchschnittspreis (je Zugkm) besser gestellt werden als der Bezieher kleiner Mengen, in aller Regel also eine DB-Transportgesellschaft besser als ein Newcomer gestellt werden? Es läge im Interesse der DB-Transportschwestern, um Newcomer vom Netz fernzuhalten. Es läge aber nicht im Interesse von DB Netz. Ganz im Gegenteil: Wenn die DB Netz ausschließlich auf ihren Unternehmenserfolg ausgerichtet wäre, müßte sie sogar „reverse discrimination“ betreiben. Bei Anwendung der virtuellen Infracard würde sie die Nachteile der „kleinen Tiger“ aus ihrer geringen Größe ausgleichen, indem sie

---

<sup>1</sup> Ggf. mit einem kostengerechten fixen Handlingaufschlag, der den Durchschnittspreis aber nur marginal differenziert.

von ihnen einen geringeren Preis als vom großen Nachfrager fordert. Dadurch würde der Wettbewerb auf der Schiene angeheizt und die Nachfrage nach Trassen steigen - mit großem Deckungsbeitrag, denn die Kosten der Infrastruktur sind extrem fix und nur geringfügig nutzungsabhängig.<sup>1</sup>

Wenn DB Netz „reverse discrimination“ nicht einmal erwägt, dann geschieht dies aus Konzernraison, einer Raison, Konzernschwestern „möglichst viel Gutes zu tun“, weil deren Geschäftsergebnis mit den eigenen Geschäftsergebnissen konsolidiert (zusammengefaßt) wird – zum Konzernerfolg insgesamt. Deshalb ist es eine Minimalforderung, wenn bei Anwendung der virtuellen Infracard - ceteris paribus<sup>2</sup> - alle Nachfrager auf einem Streckenabschnitt den gleichen Durchschnittspreis zahlen.

Mit der virtuellen Infracard wird auch ein weiteres Problem gelöst: Was geschieht mit Mehrverkehr? Sollen zusätzliche Trassen – um Anreize zu setzen – auf dem Niveau des halben Tarifpreises eingekauft werden können? Von einer Sonderregelung ist abzuraten. Es werden nur große Manipulationsspielräume geschaffen. Beispiel: Zunächst werden vorsätzlich wenige Züge gefahren (Status Quo). Für weitere Züge wird auf Mehrverkehr zu herabgesetzten Trassenpreisen plädiert.

Durch die virtuelle Infracard wird der Anreiz gedämpft, durch Mehrverkehr den durchschnittlichen Trassenpreis zu senken. Der Verursacher des Mehrverkehrs gibt nämlich einen Teil des Vorteils aus der Preisdegression an den anderen Nachfrager ab.<sup>3</sup> Auch wenn es noch bessere Lösungen geben mag, gilt: „Man kann nicht alles haben“, nämlich extrem hohe Anreizwirkungen aus einer sehr teuren Infracard, die Newcomer vom

---

<sup>1</sup> Es besteht ein weiterer großer Unterschied zwischen der virtuellen Infracard und einer (realen) Einkaufsgemeinschaft: Bei Einkaufsgemeinschaften konkurrieren die Mitglieder nur in sehr geringem Umfang mit den Durchschnittspreisen, die sie in ihrer Einkaufsgemeinschaft erzielen. Gemessen an der gesamten Wertschöpfung und gemessen an der Höhe der Rückvergütung für eine Duschwand oder eine Palette Orangensaft, ist die resultierende Preisdifferenz kein ausschlaggebender Wettbewerbsvorteil. Meistens überdecken sich nicht einmal die regionalen Einzugsbereiche der Wettbewerber.

<sup>2</sup> Z.B. gleiche sonstige Boni und Mali vorausgesetzt.

<sup>3</sup> Die Kritik käme insbesondere von Anwälten kleiner Nachfrager. Der große Nachfrager, also in aller Regel eine DB-Transportschwester, partizipiere am Vorteil aus dem Mehrverkehr, den der kleinere Nachfrager herbeigeführt habe.

Netz fernhält, und zugleich eine virtuelle Infracard, um Newcomer zum Einstieg zu ermutigen.<sup>1</sup>

Fazit: Die virtuelle Infracard ist einfach umzusetzen. In das Erlösniveau bzw. in die Verantwortlichkeit des Vorstands von DB Netz wird nur sehr geringfügig eingegriffen. Die virtuelle Infracard schafft zwar Wettbewerbsneutralität, letztlich bleibt aber die Drohung, formuliert von Pällmann: „Das Diskriminierungspotential (von DB Netz) ... ist nicht beherrschbar“.<sup>2</sup> Wenn preisliche Marktzutrittsbarrieren, z.B. mit der virtuellen Infracard, abgebaut werden, dann kann zu härterer Gangart bei nicht-preislicher Diskriminierung ausgewichen werden, in dem z.B. „die DB AG Inputfaktoren monopolisiert“<sup>3</sup>. Ohne institutionelle Trennung von Netz und Transport bleiben letztlich Wettbewerb stärkende Korrekturen am Preissystem fruchtlos.

Ein Problem kann die virtuelle Infracard nur zum Teil lösen, daß nämlich viele Wettbewerber nicht auf die Schiene gelangen, obwohl sie bereit sind, ihre Durchschnittskosten zu tragen oder doch Kosten, die weit über die Grenzkosten hinausgehen und deshalb erheblichen Deckungsbeitrag leisten. In den Fällen, wo nicht einmal die virtuelle Infracard lohnt, bleibt das Problem des hohen Vario-Preises als Marktzutrittsbarriere. Dies kann nicht durch eine einfache Korrektur, sondern nur durch ein alternatives Trassenpreissystem gelöst werden. Wie in Kap. 5.1 aufgezeigt, sollte ein solches System nur aus dem Unternehmen heraus entstehen und nicht aufoktroiert werden. Wahrscheinlich bedarf es sogar eines hoch flexiblen Preissystems mit wenig starren Regeln<sup>4</sup> – eine Horrorvision, solange DB Netz, im Konzern eingebunden, den DB-Transport-schwestern besonders zugetan sein soll.

---

<sup>1</sup> Hier besteht noch Theoriebedarf. Wird er gedeckt, könnte sich ggf. eine günstigere Aufteilungsregel ergeben - im Sinne von DB Netz, nämlich mehr Verkehr auf die Schiene bei Kostendeckung.

<sup>2</sup> Pällmann, W., a. a. O.

<sup>3</sup> In dem sie ausgemusterte Lokomotiven verschrottet oder bei einem Verkauf vertraglich vereinbart, daß das rollende Material nicht auf ihrem Schienennetz eingesetzt wird, vgl. hierzu „Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1997/98...“ aus 1999, Bundestagsdrucksache 14/1139.

<sup>4</sup> Ein solches neues System würde dann wahrscheinlich auch die virtuelle Infracard ablösen.

### 5.3 Herstellung von Transparenz

Jeder Wettbewerber sollte über die Strecken und ihre Preise so detailliert informiert werden, daß er eigene Fahrtwünsche voroptimieren kann. Deshalb sollte DB Netz auch die Datei der Streckenkategorien herausrücken. Damit würde der Mißstand geheilt werden, daß den DB-Transportschwestern gegenüber den Newcomern ein Informationsvorsprung gewährt wird. Weiterhin könnten Wettbewerber erkennen, ob bzw. inwieweit sie durch die Streckenkategorisierung systematisch benachteiligt werden.

Ebenso sollten alle Wettbewerber über die Streckenmerkmale informiert werden, und zwar aktuell (z. B. über das Internet). Dazu gehören die aktuelle Belegung und damit die ungenutzten Kapazitäten, sowie die Anforderung an die technische Ausrüstung, wie z.B. die Linienzugbeeinflussung (LZB), Bahnsteighöhen, Lastbeschränkungen etc.. Dies wäre ein erster Schritt zu dem, was der BMVWB ohnehin plant, nämlich eine Verpflichtung von DB Netz, alle freien Kapazitäten auf dem Netz darzustellen. Allein die Tatsache, daß dazu der BVMWB initiativ wird, ist ein Beweis, wie sehr DB Netz vom Konzern beeinflusst wird, Wettbewerb auf der Schiene zu vermeiden.

Die diversen Boni und Mali sind qualitativ und quantitativ zu hinterlegen. Perfektion ist nicht gefragt. Es reichen durchaus Orientierungshilfen, aber: Die gewährten Boni und Mali sind von DB Netz offen zu legen. Der Netzbetreiber würde diszipliniert, seine Spielräume nur wettbewerbsneutral zu nutzen.

Das graue Preissystem, die Angebotstrassen, sollte zunächst einmal in der Handhabung offen gelegt werden. Inwieweit ist die Behauptung von Insidern zutreffend, „bei DB Cargo laufe fast alles über Angebotstrassen“? Es mag sein, daß DB Cargo nur mittels Angebotstrassen überleben kann, weil der Wettbewerb mit dem LKW und in einigen Relationen auch mit dem Binnenschiff „gnadenlos“ ist. Das rechtfertigt aber nicht, Newcomer im Schienengüterverkehr gegenüber DB Cargo systematisch zu benachteiligen - und zwar dadurch, daß Angebotstrassen primär auf den Bedarf der DB – Transportschwestern hin „vorkonstruiert“ und kommuniziert werden. Die Konkurrenz von Lkw und Binnenschiff trifft die Newcomer ebenso wie die DB - Transportschwestern.

Eine Verpflichtung von DB Netz zur Transparenz ist wichtig. Ob allerdings die Informationen korrekt und vollständig sind, bedarf der Nachprüfung. Deswegen sollten die Wirtschaftsprüfer von DB Netz einen entsprechenden Prüfauftrag erhalten.

Es gibt Ökonomen, die wenig vom Korsett starrer Preisregeln halten, sie sogar für kontrapunktiv halten, um eine Infrastruktur effizient zu vermarkten. In dem Maße jedoch, wie Flexibilität, d.h. die Abweichung von starren Regeln, effizienter ist, muß jede Geheimniskrämerei beendet werden und zeitnahe Transparenz hergestellt werden. Nur so ließe sich vermeiden, daß Flexibilität zur Diskriminierung mißbraucht wird.

## 6. Mittelfristige Korrekturen

Das Credo, der strategische Ansatz, der Regierungskommission Bundesbahn war Wettbewerb auf der Schiene. Bund und Länder sind diesem Ansatz zum Teil nur mit verbaler Aufgeschlossenheit gefolgt. In der Gesetzgebung und im konkreten Handeln als Eigner und Rahmengesetzgeber sind sie per saldo abgeschlafft. Bemühungen hat es zwar in Bund und Ländern gegeben, zu einer durchschlagenden Offensive hat es aber nicht gereicht.

Jedes Preissystem muß Ziele haben, die es gilt zu erfüllen. Die Zielsetzung aus dem strategischen Ansatz der Regierungskommission würde lauten: „Mehr Verkehr auf die Schiene durch mehr Wettbewerb auf der Schiene“ – begründet auch mit der Erwartung, von Infrastrukturhilfen des Bundes unabhängiger zu werden.<sup>1</sup>

Wenn jedoch DB Netz an enger Leine des DB-Konzerns geführt wird, und wenn dieser Konzern im Interessenspagat steht (siehe Kasten), so wird dominierendes Ziel – wie bisher – der Schutz der DB-Transportschwestern vom Wettbewerb sein. Da ist es sinnlos, mittelfristige Perspektiven für ein Trassenpreissystem aufzuzeigen, daß den Wettbewerb auf der Schiene anheizt.

### **Spagat von DB-Konzerninteressen**

*Die Tochter DB Netz, die der DB-Konzern an enger operativer Leine führt, soll laut Vorgaben des Bundes so agieren, daß auf dem deutschen Schienennetz Wettbewerb entsteht, um mehr Verkehr auf die Schiene zu bringen.<sup>2</sup> Zugleich sollen die DB-Transportschwestern, die der Konzern an ebenso enger operativer Leine führt, möglichst viel zu einem positiven Konzernergebnis beitragen. Aber durch Wettbewerb werden die Ergebnisse der Transportschwestern wahrscheinlich nicht nur geschmälert, sondern laufen naturgemäß Gefahr, sich in herbe Verluste zu verwandeln. Bereits ohne die Blutzufuhr der zur Cash-Cow avancierenden DB-Regio dürften*

<sup>1</sup> Um das Elend politisch induzierter Investitionsentscheidungen und die Abhängigkeit von der unsicheren Haushaltslage des Bundes abzubauen.

<sup>2</sup> Aus dieser Strategie leiten sich alle Reformvorschläge ab. Vgl. hierzu Ilgmann, G., Rede vor dem Stiftungsrat der Stiftung Werner-von-Siemens-Ring am 11. 12. 1998 in Berlin, veröffentlicht in den Schriften der Stiftung Nr.17/1999, S.12.

*die Schwestern DB-Cargo und Reise & Touristik ein Sanierungsfall sein – auch ohne Wettbewerber im Nacken.*

*Hat diesen Spagat der DB-Konzern selbst verschuldet? Zunächst war der Bund in der Verantwortung, den Konflikt aufzulösen, und zwar durch institutionelle Trennung von Netz und Transport. Wenn der Bund hierzu nicht fähig war, hätte ein Konzernvorstand das Staatsversagen von sich aus ausgleichen können. Ein Motiv gäbe es: Wettbewerb auf der Schiene könnte DB Netz letztlich größere Gewinne bescheren als die, die der Konzern von allen DB-Transportschwestern zusammen erwarten kann.<sup>1</sup>*

*Das wäre nur gegen den Widerstand der Konzernvorstände durchzusetzen gewesen, die in Personalunion zugleich Vorstandsvorsitzende der DB-Transportschwestern sind. Auch die GdED, die sich als Hausgewerkschaft des DB-Konzerns versteht und nicht den Schritt zu einer Branchengewerkschaft „Schienenverkehr“ geschafft hat, hätte wahrscheinlich Widerstand geleistet. Deshalb bleibt weiterhin der Bund gefordert.*

Zunächst sind Bund und Länder gefordert, die institutionellen Voraussetzungen für mehr Wettbewerb zu schaffen. Befreit vom Einfluß eines im Spagat stehenden Konzerns dürften bessere Preissysteme aus DB Netz selbst heraus initiiert werden, weil dazu ein großer Anreiz entsteht.

Zu warnen ist jedoch, die institutionelle Trennung durch einen großen Schritt zurück zu exekutieren, nämlich DB Netz in eine Behörde umzuwandeln. Bei europäischen Bahnen – sofern nicht subventioniert – sind die Kosten des Netzes die ausschlaggebenden Kosten<sup>2</sup>. Der entscheidende Impuls zu einer visionären Bahn geht deshalb vom Fahrweg aus. Wenn im Transportbereich fast unisono der Rückzug des Staatseinflusses angetreten wurde, um die Bahn voranzubringen, kann nicht im Netzbereich (mit mindestens ebenso hohem Wertschöpfungsanteil) an der *direkten* Mitbestimmung aus der Verkehrspolitik festgehalten werden. Eine visionäre Bahn würde zur Illusion werden.

---

<sup>1</sup> Vgl. Ewers, H.-J. und Ilgmann, G.: „Wettbewerb im ÖPNV: Gefordert, gefürchtet und verteufelt“, Wissenschaftliche Dokumentation der TU Berlin, ISBN 0944-7741, Memo, S. 34.

<sup>2</sup> Die Fahrwegkosten des Straßenverkehrs haben nur einen vergleichsweise geringen Anteil an den Gesamtkosten. Der große staatliche Einfluß auf den Fahrweg hat deshalb nachrangige Bedeutung. Vgl. Ilgmann, G.: „Anteil der Fahrwegkosten im Straßen- und Schienenverkehr“, in: Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, Heft 4/1993.

Zur Zeit wird ein Gesetz vorbereitet, dem Eisenbahnbundesamt die Funktion eines Regulierers zu übertragen. Das wird aber nicht ausreichen. Kein Regulierer kann auf Dauer einem falsches Konstrukt gegensteuern, dem Interessenspagat des DB-Konzerns: Wettbewerb auf der Schiene soll es geben, aber er darf sich nicht gegen die Transport-schwestern des Konzern richten. Gegen wen dann?