

Bieter kämpfen um Nahverkehrs-Aufträge

Verkehrsbetriebe schielen auf lukrative Ausschreibungen - Fachleute warnen vor knallharten Preis-Schlachten

EBERHARD KRUMMHEUER

HANDELSBLATT, 16.2.2005

DÜSSELDORF. Der Wettbewerb im Schienennahverkehr gewinnt an Schwung. Bis 2009 werden allein in Deutschland Nahverkehrsleistungen in einem Wert von zehn Mrd. Euro von den öffentlichen Auftraggebern bestellt, schätzt die Beratungsfirma SCI Verkehr in einer aktuellen Studie. Um diese Aufträge rangeln immer mehr Wettbewerber aus dem In- und Ausland in einem zum Teil ruinös geführten Bieterkampf.

Mit Spannung erwartet die Branche den ersten Auftritt der britischen Arriva, die mit rund 11 000 Bussen und fast 350 Zügen sowie 34 000 Mitarbeitern im Jahr 2003 in sieben Ländern gut 2,6 Mrd. Euro Umsatz machte. „Mittelfristig könnte Deutschland für uns der zweitgrößte Markt nach Großbritannien werden“, sagte Vorstand David Martin dem Handelsblatt. Bei den Ausschreibungen dieses Jahres will er erstmals antreten.

Letztes Jahr kaufte Arriva die Prignitzer Eisenbahn-Gruppe (PEG), die in Ostdeutschland und im Verkehrsverbund Rhein-Ruhr fährt. Zudem erwarb Arriva die Mehrheit an der Regentalbahn, die Netze in Ostbayern und Sachsen betreibt, und den hessischen Busunternehmer Sipfel. Die Tochter Arriva Deutschland GmbH steht vor der Gründung, zunächst mit Sitz in Hamburg.

Damit tritt sie praktisch in Sichtweite eines kommunalen Wettbewerbers an, dem sie über die PEG auch noch partnerschaftlich verbunden



Mit Tempo in den Wettbewerb: Im Schienennahverkehr wächst die Zahl der Verfolger von DB Regio weiter.

ist - der Hamburger Hochbahn AG (HHA). Vorstandschef Günter Elste: „Es wird spannend in diesem Jahr, wie sich Arriva aufstellen wird.“ Direkte Kontakte habe es noch nicht gegeben. Auch die HHA wolle bundesweit weiter Schienenverkehr hinzugewinnen.

Ein Newcomer ist die Essener Abellio GmbH: „Wir nutzen jede Chance, um uns zu bewerben“, kündigt Geschäftsführer Wolfgang Meyer an. Abellio hat im Dezember den Zuschlag für den Betrieb auf zwei Ruhrgebietsstrecken erhalten. Abellio ist aus einer Kooperation der Verkehrsbetriebe von Essen, Mülheim und Oberhausen entstanden

und will mit weiteren kommunalen Partnern Netzwerke aufbauen.

Connex, erster und zurzeit größter Verfolger des Ex-Monopolisten DB Regio, will bei den Ausschreibungen des Jahres ebenfalls mithalten. Bei dem Versuch, die Regentalbahn aufzukaufen, scheiterten die Franzosen an der britischen Konkurrenz Arriva. Connex-Vorstandschef Stéphane Richard, gibt zu: „Die haben einfach mehr gezahlt.“

Zu den internationalen Konzernen im deutschen Nahverkehr gehört die deutsch-französische Rheinis-Koelis, die sich bevorzugt bei kommunalen Busunternehmen einkauf. Geschäftsführer Hermann Nie-

hus sieht zwar den Schienenverkehr als „lukratives Wachstumsfeld“, doch vermisst er „eine systematische und schnelle Privatisierung - wie bei der Telekom.“

Auch Branchenbeobachterin Maria Leenen, Geschäftsführerin von SCI Verkehr, spricht von einem „sehr verhaltenen Einstieg in den Wettbewerb“, weil die Deutsche Bahn vielfach ihre Marktmacht auszuspielen verstehe. Hinzu komme der Preiskampf - keine Chance für solide kalkulierende Mittelständler oder gar für „Einzelkämpfer und Bahnpioniere“ meint Leenen. Und sie warnt vor den Folgen: „Der reine Preiswettbewerb bringt nur sehr

kurzfristige Erfolge, längerfristig geht das nur mit erheblichen Qualitätseinbußen. Dann aber hat der Fahrgast das Nachsehen.“

Das sieht Ulrich Homburg, Vorstandschef von DB Regio, nicht anders. Mit Dumping-Preisen will er nicht ins Rennen. Zugleich erwartet er, künftig billiger anbieten zu können. Gewerkschaften und Bahn-Konzern haben sich in ihrem neuen Beschäftigungsbündnis auf Mehrarbeit ohne mehr Geld verständigt. Nun hofft er, dass die Gewerkschaftsbasis den Kompromiss absegnet. Homburg: „Dann können wir endlich Kostenvorteile einplanen, die uns im Wettbewerb bestimmen stärken.“

NACHGEFRAGT: STÉPHANE RICHARD

„Bahnnetze in der EU für alle öffnen“



Stéphane Richard ist Vorstandschef der zum französischen Véolia-Konzern gehörenden Connex.

Herr Richard, in Deutschland ist öffentlich spekuliert worden, dass Connex im schärfer werdenden Wettbewerb um den Schienennahverkehr den bisherigen knallharten Konfrontationskurs mit der Deutschen Bahn aufgibt. Statt dessen würden Sie lieber Vereinbarungen über Marktaufteilungen anstreben.

Da ist absolut nichts dran. Wir haben eine Kultur des Wettbewerbs, und wir wollen ein hartnäckiger Wettbewerber bleiben. Das geht nur über Ausschreibungen, da ist kein Platz für Absprachen.

Also kein Friedenschluss mit der DB?

Es gibt keinen Frieden zwischen DB und Connex, weil es ja keinen Krieg gab - nur Wettbewerb und unser Bemühen um fairen Infrastrukturzugang.

Aber es gibt reichlich Gerichtsprozesse, von Connex angestrebt.

Wir haben in der Tat einige starke Konflikte, die noch gelöst werden müssen, entweder per Gesetz oder durch Gerichtsurteil. Im übrigen haben wir da eine kräftige Unterstützung durch die EU-Kommission. Das sind an die zehn Verfahren zu Fragen des Wettbewerbs und Trassenzugangs.

Sie sehen Sie die weitere Marktentwicklung für sich in Deutschland?

Wir wollen ausschließlich über öffentliche Vergaben wachsen. Die

bringen eine Win-Win-Situation für Aufgabenträger und Unternehmen. Überall wo wir in Deutschland fahren, gibt es mehr Kunden für die Schiene.

Welchen Marktanteil streben Sie an?

Wir haben jetzt vier Prozent Anteil im Schienennahverkehr. Theoretisch interessieren uns die anderen 96 Prozent, doch realistisch sehe ich uns in den nächsten Jahren bei zehn bis 15 Prozent.

In Frankreich, also dem Connex-Mutterland, sind Sie kein Verfechter des Wettbewerbs.

Angesichts der derzeitigen französischen Verkehrspolitik hat es wenig Sinn, vor französische Gerichte zu ziehen. Wir hoffen auf das dritte Eisenbahnpaket der EU für den Personenverkehr. Es sollte die Verpflichtung enthalten, die Netze überall für alle zu öffnen. Im Übrigen holen wir schon lange französische Politiker nach Deutschland, um ihnen zu zeigen, dass der Wettbewerb funktioniert.

Die Fragen stellte E. Krummheuer.