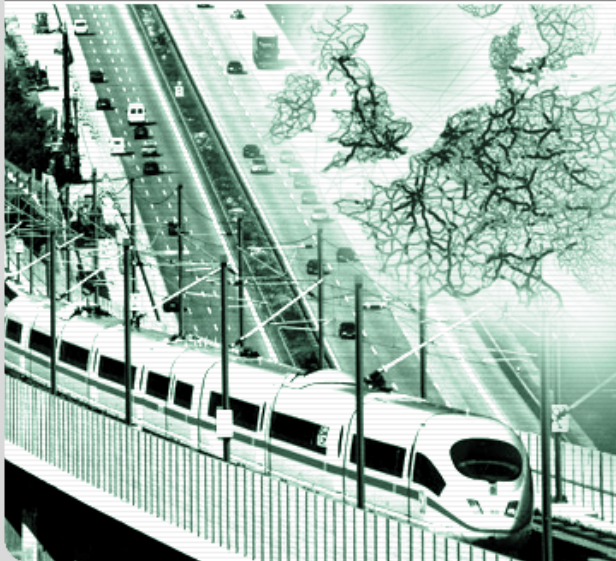


Braucht es Wettbewerb im Schienenpersonenfernverkehr?

Prof. Kay Mitusch, KIT

Fachgespräch Schienenpersonenfernverkehr in Deutschland
14.12.2015
Bundestagsfraktion Die Grünen

Netzwerkökonomie



Braucht es Wettbewerb im Schienenpersonenfernverkehr?

- **Warnung vor dem Slogan:
„Wettbewerb ist kein Selbstzweck“**
- (ist überhaupt irgendetwas Selbstzweck?)

- **Denn ohne Wettbewerb ist man verloren, wenn dies dauerhaft zementiert und unbestreitbar ist,**
- da man auf Wohl und Wehe von einem einzigen Akteur abhängt – der dies weiß!

Intermodale Alternativen im Fernverkehr

- **Bis Ende 2012:**
 - **Inlandsflüge:** nur dort, wo möglich und günstig (außerdem: unregelmäßig, Zeitverluste Flughäfen, keine gute Ökobilanz)
 - **MIV:** Nicht für alle, nicht immer
 - **MFG:** Für Viele keine Option

- **Seit 2013:**
 - **Fernbusse:** relevante Alternative insb. bis 300 km Entfernung

Intramodaler Wettbewerb im Fernverkehr

- **Seit Jahrzehnten enorme Investitionen in HGV-Strecken, um neue Möglichkeiten für den SPFV zu schaffen**
- **Wollen wir uns von einem einzigen Unternehmen abhängig machen, diese Möglichkeiten zu erschließen?**
- **Nein! Seit der Bahnreform 1994 ist freier Markteintritt möglich**
- **Aber: Es treten kaum Wettbewerber in den SPFV-Markt ein**

Zentrale Markteintrittsbarriere: Es wird die gleichzeitige Erfüllung von 4 notwendigen Voraussetzungen benötigt

**1. Auftreten profitabler
Marktsegmente**

**2. Zugang zu Trassen in diesen
Marktsegmente (langfristig
als Rahmenverträge)**

3. Zugang zu Rollmaterial

**4. Zugang zu Finanzierung des
Rollmaterials**

SPFV (und SPNV):

Markteintrittsbarrieren wg. fehlender europäischer Interoperabilität beim Wagenmaterial

■ Fehlende Interoperabilität:

- Kein homogener EU-Markt für neues oder gebrauchtes Rollmaterial**
- Hohe Produktionskosten für kleine Serien und hoher Anteil versunkener Kosten beim Rollmaterial**
- Hohes Risiko aufgrund hoher Langlebigkeit des Rollmaterials (ca. 30 Jahre)**
- Schwierigkeiten, Finanzierung zu finden**
- Markteintrittsbarriere!**

Zentrale Markteintrittsbarriere: Es wird die gleichzeitige Erfüllung von 4 notwendigen Voraussetzungen benötigt

**1. Auftreten profitabler
Marktsegmente**

**2. Zugang zu Trassen in diesen
Marktsegmente (langfristig
als Rahmenverträge)**

3. Zugang zu Rollmaterial

**4. Zugang zu Finanzierung des
Rollmaterials**

**Vielen Dank für die Aufmerksamkeit
& Grüße aus Karlsruhe!**

