



*Das Ende des Interregio:
Wagen in ICE-Farben zeigen,
wohin die Reise geht.*

Interregio und Fernverkehr

Der Lack verrät die Zukunft

**Große Chance für Wettbewerber
und Aufgabenträger**



➤ Der DB-Fernverkehr entwickelt sich mehr und mehr zur Schrumpfbahn. Dieser konsequente Prozess hat mit den Streichungen von Interregio-Zügen seinen Anfang genommen. Die Farbgebung der Züge und der Fahrplan 2001/2002 geben wichtige Hinweise auf das, was von einer Börsenbahn zu erwarten ist: Der Interregio verschwindet, das Intercity-Netz schrumpft binnen weniger Jahre auf einen Rest. Weitere Strecken und Städte werden ihre Fernverkehrszüge verlieren. Andere als ICE-Fahrscheine wird es im Fernverkehr nicht mehr geben – auch, wenn die

DB AG heute noch etwas anderes behauptet. Der Interregio ist tot – nicht jedoch seine Fahrgäste. Ein qualifiziertes Angebot in den Regionen hat die größeren Wachstumschancen. Das ist die Chance der Wettbewerber, der Eisenbahner, der Regionen. Sie alle müssen begreifen, dass ein Verkehrsnetz aus „einem Guss“ ihre gemeinsame Aufgabe und Zukunft ist. Die Bundesregierung muss gedrängt werden, dafür die Rahmenbedingungen zu schaffen. Dann kommt der Interregio wieder, und zwar besser als seine Erstausgabe.

Interregio/Fernverkehr

■ Nicht nur Gerüchte

Was im April durch die Presse ging, ist trotz Dementis der Deutschen Bahn AG wahr: In den nächsten Jahren werden hunderte von Fernzügen gestrichen. Der Interregio ist nicht das einzige Opfer. In diesem Jahr sind es 13 Millionen Zugkilometer, zum Fahrplanwechsel 2002 kommt ein weiterer dramatischer Einschnitt. Es ist zu erwarten, dass auch ein Teil der Intercity-Linien verschwinden wird.

Was genau kommt, ist Spekulation, solange nicht die Fahrpläne auf dem Tisch liegen. In diesem Jahr hat es bis zur Drucklegung der Kursbücher Überraschungen gegeben. Das wird so weitergehen.

Doch in welcher Richtung sich die DB AG entwickelt, lässt sich abschätzen – aus dem Umstand, dass die DB AG börsenfähig werden soll, und aus den Signalen, die die DB AG selbst gibt.

■ Neue Kleider für die Bahn

Kleider machen Leute, heißt es. Die Kleider wechselt die DB gerade – besser gesagt: den Lack. Der Intercity wird umgespritzt. Die ersten kompletten Züge mit rotem ICE-Streifen fahren schon. Auch beim Interregio sind rote Streifen auf weißem Grund zu sehen.

„Albern und scheußlich“, ist als Kommentar zu den neuen Farben auf den alten Wagen zu hören, „Mehlwurm“ als böser Spitzname für den Zug, der ein ICE sein will, aber keiner ist. Die DB entwickle Strategien für mehr Übersichtlichkeit, sagte DB-Personenverkehrsvorstand Marketing und Vertrieb Hans-G. Koch im April zu dem neuen Anstrich. Er wurde in Auftrag gegeben, bevor die Strategien fertig waren.

Früher oder später werden die DB-Manager feststellen, dass die alten Wagen auch im neuen Lack nicht in die Unternehmenslandschaft passen. Dann kommen sie ganz weg, wenn nicht andere Manager merken, dass sie zum Wegwerfen zu schade sind. Der nächste interne Streit zwischen Image und Wirtschaftlichkeit ist vorprogrammiert.

■ Alles zum ICE-Preis!

Bisher gab es bei der DB AG drei Preisklassen: den Grundtarif, den IC-Zuschlag und den ICE-Fahrpreis. Daraus sollte im Rahmen der Tarifreform ein Preissystem mit drei Preis- und Leistungskategorien werden: A (ICE), B (übriger Fernverkehr) und C (Nahverkehr).

Je länger und effektiver der DB-Vorstand den Rückzug des Interregio betrieb, desto kleiner wurde die Anzahl der Fernverkehrstarifpunkte, zu denen ein B-Fahrpreis von Bedeutung wäre.

Die DB AG hat als Unternehmen ein Interesse daran, bei gleichzeitiger Minimierung des Aufwands den Gewinn zu maximieren. Man kann den Aufwand drastisch senken, wenn man sowohl die Anzahl der Tarifpunkte als auch diejenige der Preisklassen reduziert.

Warum soll sich die DB AG auch selbst Konkurrenz machen? Zwei verschiedene Fahrscheine von Köln

nach Hannover oder von München nach Stuttgart für Züge, die im 5-Minuten-Abstand starten, scheinen den hohen Aufwand nicht zu lohnen. Streicht man einen Zugtyp, kann man die Hälfte des Fahrpreissystems gleich mit streichen. So beschleunigt man den Fahrkartenverkauf und erspart sich die Kritik am Tarifdschungel. Noch stellt die DB AG ihr neues Preissystem mit „A-“ und „B-Preisen“ vor, und etwas anderes zu sagen traut sich noch niemand. Die Entwicklung liegt aber in der Logik eines Börsenunternehmens. Beschleunigt werden könnte sie durch die Probleme bei der Softwareentwicklung für das neue Tarifsysteem. Die konnte die DB AG bisher nicht lösen, wie aus Pressemeldungen der letzten Wochen hervorgeht.

■ Weg mit dem Intercity?

Der Einheitstarif hat allerdings drastische Rückwirkungen. Wenn es immer dasselbe kostet, wird nur noch die schnellste Verbindung nachgefragt. Zwischen Köln und Frankfurt werden alle mit dem ICE über die Neubaustrecke fahren. Und so wird der Intercity über Koblenz bald leer sein. Zwischen Hamburg und Hannover oder zwischen Hannover und Berlin fährt niemand mehr freiwillig mit dem langsameren Zug. So liefert man die Argumente, auch diese Linien einzustellen. Noch ist die DB nicht bereit, über diese Konsequenzen zu reden. Vielleicht hat sich noch nicht einmal herumgesprochen, was die Umlackierung des Intercity bedeutet. Der Reisende wird aber bald fragen, warum er für den einen Zug einen anderen Fahrschein braucht als für den anderen, der genauso aussieht. Schon heute versteht der Fahrgast zwischen Köln und Nürnberg nicht, warum es für ICE und IC zwei Tarife gibt, obwohl die Züge gleich schnell im gleichen Takt fahren.

■ Der Fahrplan verrät die Strategie

Auch der Fahrplan des Jahres 2001 verrät die Zukunft. Auf der Nord-Süd-Achse zwischen Hannover und Stuttgart werden in Spitzenzeiten mehr Verstärkerzüge fahren. Das ist an sich sinnvoll.

Aber dieses Konzept lässt sich auch dort einsetzen, wo heute noch IC- und IR-Züge neben dem ICE fahren: zwischen Köln und Hannover, Hannover und Berlin, Basel und Karlsruhe, München und Stuttgart. Die Fahrgäste aus der Region in der kein ICE hält, ob aus Baden-Baden oder Bad Oeynhausen, gehen die DB AG so wenig an wie die Lufthansa. Die Leute werden schon irgendwie zum nächsten ICE-Bahnhof kommen – genauso, wie sie ganz von selbst zum Flughafen kommen. Jedenfalls meinen das die DB-Manager.

■ Die Konsequenzen des Einheitstarifs

Wenn die DB ihren Kurs folgerichtig fortsetzt, darf man von folgender Entwicklung ausgehen: Das gesamte Interregio-Netz gehört zum Fahrplanwechsel 2003 der Vergangenheit an. Ein großer Teil ist schon heute auf indirekte Subventionen angewiesen, die von den Län-

dern bezahlt werden. Sie bestehen nur noch auf Abruf. Dazu werden auch Linien gehören, die als ICE-würdig galten, wie die vom Ruhrgebiet nach Thüringen.

Auch beim Intercity gibt es dramatische Einschnitte. Überall, wo ICE und IC nebeneinander fahren, wird der IC verschwinden: beispielsweise zwischen München und Stuttgart und zwischen Köln und Hannover – Entlastungszüge sind für die DB wirtschaftlicher als ein zweites Zugsystem.

Auf der Rheinstrecke über Koblenz könnte der Intercity ebenfalls bald zur Disposition stehen. Der ICE über die Neubaustrecke soll Basel direkt erreichen und zwischen Frankfurt und Wien fahren möglicherweise bald Triebwagen der TEE-Allianz aus DB, ÖBB und SBB. Damit würden nicht einmal internationale Züge für die alte Rheinstrecke bleiben. Auch hier hat die DB noch andere Planungen, doch die DB-Planungen haben sich schon oft als Wunschdenken herausgestellt und sind durch die Realität überholt worden.

Viele Gründe sind des Interregio Tod

Die Gründe, weshalb die DB AG den Interregio abstoßen will, und die Eigendynamik, mit der die Vollendung dieser Entwicklung zu erwarten ist, sind vielschichtig. Sie reichen von den Rahmenbedingungen bis zur Unfähigkeit des DB-Managements.

- Das Interregio-Konzept war ein Konzept zum „Recycling“ der alten D-Zug-Wagen und zum Aufbrauch alter Lokomotiven. Deren Nutzungsdauer geht zu Ende. Die Wirtschaftlichkeitsberechnungen hätten Neubeschaffungen von Fahrzeugen nicht gerechtfertigt.
- Das ursprüngliche Interregio-Konzept ist nachträglich verwässert worden: durch Missbrauch als reiner IC-Zubringer – mit langen Aufenthaltszeiten in den Knoten – und Ausweitung auf zu schwach frequentierte Linien in den neuen Bundesländern.
- Das Schöne-Wochenende-Ticket hat zu erheblichen Einbrüchen bei der Nachfrage an Wochenenden geführt.
- Die Streckenqualität auf vielen Interregio-Strecken ist schlecht und die Instandhaltung – in den neuen Bundesländern auch die zügige Instandsetzung – ist vernachlässigt worden. Das schreckt einerseits die Fahrgäste durch lange Fahrzeiten ab und führt andererseits zu niedriger Produktivität durch schlechte Auslastung der eingesetzten Fahrzeuge und des Personals.
- Der Interregio hat in den Regionen viele Befürworter, aber nur wenige Förderer gefunden. Die Regionalisierung und ihre Wirkungen kamen zu spät: Der Bahnvorstand hatte schon das Ende des Interregio eingeläutet.
- In der Zwischenzeit hatten die Regionen wirtschaftlichere Alternativkonzepte gestartet, die auch noch bezuschusst wurden. Das erste war das Neigezug-Konzept um Nürnberg, das 1993 in Betrieb ging. Der Bahnvorstand schloss daraus: In den Regionen ist Geld, das man holen muss und mit dem Interregio nicht bekommt.
- Teilweise wurden mit diesen Konzepten die Fahrgäste auch aus Interregio-Zügen abgezogen (Nürnberg – Hof, Köln – Trier – Saarbrücken).
- Die Gewinnerwartungen im Schienenverkehr sind viel mehr als in jedem anderen Wirtschaftsbereich von politischen Entscheidungen abhängig. Der Bau von Verkehrsinfrastruktur der Konkurrenten mit staatlichen Mitteln ist an der Tagesordnung (Flughäfen, Autobahnen), die Steuerlast der Bahn ist gegenüber Konkurrenten sehr hoch (Mehrwertsteuer, Mineralölsteuer), die Aussicht auf Änderung ist gering.
- Die Eisenbahn muss als einziges Verkehrsmittel den Unterhalt des Fahrwegs und die sich daraus ergebenden Risiken selbst tragen.
- Als Privatunternehmen kann die DB nur in neue Fahrzeuge investieren, wenn Gewinnaussichten bestehen, die die Investition börsenfähig machen. Aufgrund der schlechten Rahmenbedingungen sind Investitionen in Fahrzeuge nur sehr begrenzt börsenfähig.
- Die Vermarktung in den Regionen erfordert Ortsnähe. Der zentral geführte DB-Großkonzern ist nicht (mehr) fähig, regional zu denken und zu handeln. Es ist außerdem wirtschaftlich effizienter, dieses aufwendige Management auf die Aufgabenträger des Nahverkehrs abzuschieben und somit indirekt staatliche „Zuschüsse“ zum Unternehmenserfolg zu erreichen.
- Die Entwicklung des neuen Tarifsystems der DB stößt auf technische Schwierigkeiten, die eine Vereinfachung wirtschaftlicher erscheinen lassen.
- Die Durchsetzung des von der DB AG vorgesehenen Tarifsystems stößt auf Akzeptanzprobleme. Beispielsweise stößt die DB-Idee, die Bahncard-Ermäßigung auf 25 % zu reduzieren, auf öffentlichen Widerstand. Ein Unternehmen kann dieser Kritik desto besser ausweichen, je kleiner sein Anteil am Gesamtmarkt ist.

Einige Rosinen aus dem IR-Netz wird sich die DB herauspicken und zum IC oder ICE aufwerten. Die Linie Hamburg – Gießen – Karlsruhe könnte dazu gehören, wenn nicht der ICE-Fahrpreis für alle Züge zu viele Reisende aus der Linie holt. Einige Linien werden weiterfahren, bis das Wagenmaterial ausgemustert werden muss; damit wird die Entscheidung aufgeschoben, ob sich Ersatzinvestitionen lohnen. Die Linien Rostock – Hamburg – Köln und Hamburg – Berlin – Dresden könnten die letzten sein, auf denen der Intercity noch eingesetzt wird.

Das ist zwar nicht das 8-Knoten-Modell, das Mehdorn Anfang 2000 präsentierte, aber es kommt dem doch recht nahe. Auch wenn die DB diese Entwicklung noch eine Weile heftig bestreiten wird: Dieses Szenario wird so oder ähnlich kommen, erst recht, wenn der Einheitspreis für den Fernverkehr kommt. Man sollte sich rechtzeitig darauf einrichten.

■ **Neubau nur für den ICE**

Auch die Pläne der DB für Neubaustrecken zeigen eindeutig eine Konzentration auf das Netz, das nur noch mit dem ICE befahren wird. Die Neubaustrecken Köln – Frankfurt und Nürnberg – Ingolstadt werden in Kürze fertig und den Intercity auf den parallelen Strecken die Fahrgäste wegnehmen. An der Neubaustrecke Rhein/Main – Rhein/Neckar (Frankfurt – Mannheim)

wird mit Hochdruck geplant. Die „Mottgers-Spange“ steht ganz oben auf der Wunschliste und wird den Verkehr zwischen Frankfurt am Main und Fulda – Kassel so beschleunigen, dass die Main-Weser-Bahn über Gießen und Marburg nach Kassel ins Hintertreffen gerät. Weitere Wünsche der DB sind die Neubaustrecken Stuttgart – München, Hannover – Hamburg/Bremen und Hannover – Hamm. Für einen Intercity oder Interregio des bisherigen Zuschnitts ist dann auch hier kein ausreichendes Potenzial mehr vorhanden.

Für die Neubaustrecke Nürnberg – Erfurt verblissen hingegen die Perspektiven. Der auf DB-Plänen auftauchende Interregio mit Halt in Ilmenau und Coburg muss in das Reich der Fabel verwiesen werden, denn die Länder sind als Sponsoren dafür noch nicht in Erscheinung getreten. Und ob die DB ein Interesse daran hat, einen sehr teuren Neubau zu forcieren, der einmal stündlich einen kurzen weißen Zug sieht, ist fraglich. Über andere ICE-Verbindungen wie Dortmund – Erfurt und Stuttgart – Zürich denkt die DB bereits sehr kritisch nach.

■ **Mehdorns Dementis – nur Schall und Rauch**

„Wir wollen wachsen“, hat Hartmut Mehdorn gesagt. Er wäre ein schlechter Unternehmer, wenn er das nicht sagte. Doch wenn man die Details analysiert, stellt man

Interregio – ein Erfolgsmodell?

Der Interregio wird gern als Erfolgsmodell dargestellt. Doch Erfolg bei den Fahrgästen und wirtschaftlicher Erfolg für ein Unternehmen sind nicht unbedingt identisch. Die Geschichte des Interregio ist eine Tragödie.

Der Interregio löste ab 1989 den D-Zug ab. Seine Kennzeichen waren:

- Taktverkehr statt bedarfsorientierter Fahrplan,
- Direktverbindungen bis in die Zentren,
- erneuerte Fahrzeuge,
- Bistro-Cafe,
- Fahrradmitnahme (erst auf öffentlichen Druck).

Auf den ersten Linien stellten sich spontan Fahrgastzuwächse von 30 % ein. Das Interregio-Netz hatte zeitweise so viele Fahrgäste wie ICE und IC zusammen.

Der Erfolg hatte jedoch seinen Preis:

- Der Taktverkehr führte zu einem erheblichen Mehraufwand gegenüber dem bedarfsorientierten D-Zug-Netz, so dass der Kostendeckungsgrad nicht stieg.
- Vor allem Pendler stiegen aus Nahverkehrszügen in die hochwertigen Züge um, teilweise wurden Eilzüge ersetzt.

- Die Verkehrsspitzen verschärfen sich, die Züge mussten daher im Durchschnitt um einen Wagen verlängert werden.
- Die unflexible Zugbildung führte zu einem erheblichen Mehraufwand, die Entscheidung, Steuerwagen zu beschaffen, kam zu spät.

Bei den Politikern hatte der Interregio es schwer. Seitdem die Interregio-Züge gestrichen werden sollen, weiß jeder Politiker, worum es geht. Als der Interregio eingeführt wurde, nahmen die Kommunalpolitiker den „blauen“ Zug nicht wahr und forderten weiter den Intercity oder den ICE.

Aber auch innerhalb der DB AG wurde der Interregio nicht geliebt. Sein Fahrzeugkonzept musste konspirativ entwickelt werden, seine Verwirklichung beim Vorstand gegen großen Widerstand durchgesetzt werden.

Die Geschichte des Interregio ist letztlich als tragisch zu bezeichnen: Das grundsätzlich gute Konzept ist nicht weiterentwickelt worden, weil das Unternehmen keine Wettbewerber hatte.

fest: Das ist nur „Marketing“. So soll Mehdorn versichert haben, die Bahn werde sich aus dem touristischen Angebot nicht zurückziehen: „Wir wollen ganz im Gegenteil gemeinsam die großen Naturschutzgebiete im Inland besser vermarkten, indem wir Tagesausflüglern und Urlaubern ein komplettes Angebot mit ungewöhnlichen Blicken auf die Juwelen des deutschen Naturerbes bieten.“

Das Angebot gibt es längst: Die Reisebusunternehmen haben es schon. Die DB AG versucht seit Anfang Juni, es zu kopieren: mit dem Interregio-Bus nach Cuxhaven. Mit dem Intercity dürfen die Fahrgäste nach Bremen anreisen und vor dem Bahnhof in einen Reisebus steigen. So kann man als Unternehmer auch wachsen: Man kauft andere Firmen auf. Nahverkehrsunternehmen stehen auf dem Kaufprogramm. Straßenbahnen in Hannover und Kassel, Busse in den neuen Ländern. Vielleicht kauft Mehdorn bald auch Reisebusunternehmen. Das hat dann allerdings mit öffentlichem Verkehr nicht mehr viel zu tun.

■ Die Gegenwehr ist gescheitert

Alle Vorstöße, der Schrumpfbahn entgegenzutreten, müssen als gescheitert angesehen werden. Subventionen verschaffen nur eine Gnadenfrist. Der „Interregio-Express“ verhindert notwendige Innovationen. Die Übernahme der Interregio-Leistungen von Wilhelmshaven nach Oldenburg durch die Nordwestbahn auf Kosten des Landes Niedersachsen ist auch nur eine Übergangslösung, denn so kommt man nicht ohne Umsteigen in die Landeshauptstadt. Der Kuhhandel in Baden-Württemberg, bei dem Geld in die Renovierung von Nahverkehrszügen fließt, damit die DB einige Interregios weiterfahren lässt, dürfte wohl etwas mit „Stuttgart 21“ zu tun haben und ist auch nur eine Lösung auf kurze Zeit. Es ist besser als nichts – aber keine Zukunftsstrategie.

■ Ist der Interregio tot?

Der alte Interregio ist tot, die Fahrgäste sind noch da. Geblieben ist ihre Erinnerung an Direktverbindungen in die Region mit modernen Zügen. Was auf vielen ehemaligen Interregio-Strecken heute geboten wird, ist im Niveau oft viel zu schlecht, um zu überzeugen. Der insbesondere für Reisende mit Gepäck unbequeme Einstieg und das Dröhnen des Motors in den Neigetechnik-Triebwagen der Baureihen 611 und 612, das Quietschen der Reichsbahn-Bremsen in den Umbauwagen zwischen Kassel und Halle, der faulige Mief der altgedienten Triebwagen 624, die harten Sitze im Triebwagen (Baureihe 425) von Hagen nach Siegen, auf denen man schon in Finnentrop einen wunden Hintern bekommt, der Silberlings-Look auf der Schwarzwaldbahn, die Kletterei in den Doppelstockzügen – das bringt Autofahrer nicht aus ihren Schalen-sitzen. Zu essen gibt es stundenlang nichts, zu trinken allenfalls aus Automaten, aber auch nur mit vorher aufgeladener Geldkarte. Aber es gibt ja Menschen, die so

stundenlang reisen können – das „Schöne Wochenende“ hat es bewiesen. Warum sollten es nicht alle tun? Der Markt in der Region ist ein Markt der Autofahrer. Autofahrer sind anspruchsvoll. Und in der Region fahren heute viel mehr Menschen mit dem Auto als mit der Bahn. Das macht diesen Markt so interessant. Dass aber so wenige Menschen aus der Region mit der Bahn fahren, liegt nachweisbar nur an der mangelhaften Angebotsqualität.

■ Kleine Happen für die Wettbewerber

So schnell wird kein Unternehmer ein Dutzend ICE-Züge kaufen, um damit der DB AG Konkurrenz zu machen. Dafür sind die Züge einfach zu teuer. Und anders als ein Flugzeug kann man sie nicht einfach mitsamt Personal morgen in England oder Italien auf den Weg bringen, wenn das Geschäft hier nicht geht.

Deshalb sind die Unternehmen, die in den Markt drängen, darauf angewiesen, dass sie „kleinere“ Happen bekommen. Davon bietet das zerfallende Interregio-Netz reichlich. Der Interregio-Rückzug in Baden-Württemberg hat gleich mehrere Interessenten auf den Plan gerufen. Und nicht ohne Grund hat die Prignitzer Eisenbahn von der Lufthansa die Airport-Express-Triebwagen gekauft.

■ Kampf gegen das Vertriebsmonopol

Gegen den allmächtigen Monopol-Konzern DB AG brauchen die Wettbewerber Unterstützung – nicht nur beim Erwerb der Fahrplantrassen. Die DB AG beherrscht nämlich mit ihrem Verkaufs- und Auskunftssystem den Markt. Inzwischen geht die DB eindeutig zum Missbrauch dieser Marktposition über. Es begann damit, dass die Züge Dritter im Kursbuch diskriminierend als „DNR“ bezeichnet wurden und den Konkurrenten verboten wurde, ihre Züge wie die DB „Regionalexpress“ oder „Regionalbahn“ zu nennen. In diesem Jahr werden plötzlich für Züge, die „DNR“ heißen, keine Preise mehr in der Auskunft genannt, selbst wenn DB-Fahrscheine gelten, und die Automaten verkaufen auch keine Fahrkarten mehr. Nach Angaben der DB soll es sich um einen technischen Defekt gehandelt haben – ein merkwürdiger Zufall!

Das Handikap, kein eigenes Vertriebssystem zu haben, bekam auch die Eurobahn zu spüren, die sich am 1. Dezember 2000 mit Triebwagen auf dem Weg von Bielefeld nach Köln in den Konkurrenzkampf wagte. Die DB verkauft dafür keine Fahrkarten und die Drohung mit dem Nachlösezuschlag wirkt so gut, dass man auf dem Bahnsteig keine Kunden mehr findet, die nicht schon einen Fahrschein haben. So fuhr der Zug trotz eines attraktiven Preises leer.

Wenn die Wettbewerber allerdings ihre Fahrkarten über das DB-Verkaufsnetz absetzen wollen, verlangt die DB 28 % Provision, während sie selbst ihren Agenturen nur einen Bruchteil davon zahlt. Die DB AG beherrscht den Vertrieb derzeit mit den besten Verkaufsplätzen in den Bahnhöfen, ihren Automaten und ihren Agenturen monopolartig. Und dem Reisenden ist es

Was ist zu tun?

Interregio und Intercity leben von der raumübergreifenden Erschließung. Regional mitverantwortete Nachfolgekonzepte können daher diesen Markt flexibler angehen und zugleich Synergien mit dem Nahverkehr besser nutzen, als die DB AG es getan hat.

Was nicht geschehen darf:

- Die DB darf für die Streichungen nicht mit Aufträgen im Nahverkehr belohnt werden. Allenfalls Übergangskonzepte sind vertretbar.
- Fahrzeuge für die Interregio-Nachfolge dürfen den technischen Standard nicht senken, sondern müssen die technischen Möglichkeiten der Strecken ausnutzen. Zum Beispiel zwischen Dortmund und Erfurt: Es dürfen keine Regionaltriebwagen für 140 km/h die Nachfolge des Interregio auf einer Strecke antreten, die für 200 km/h ausgebaut wurde.
- Fahrzeuge für die Interregio-Nachfolge dürfen den Komfort nicht absenken. Derzeit entspricht kein Fahrzeug den Anforderungen vollständig.
- Die bisher bedienten Linien dürfen kein Dogma sein. Die Angst um die Zukunft des Interregio hat vielerorts Denkverbote verhängt, die aufgehoben werden müssen.

Was jetzt geschehen muss:

- Der Bund muss gezielt geeignete Strecken weiter ausbauen, damit dort wieder eigenwirtschaftlicher Fernverkehr möglich wird. Gerade wurde für die Strecke Berlin – Rostock nachgewiesen, dass der Tod des Interregio seine Ursache nur in der langen

Fahrtzeit hat – Fahrgäste gibt es genug, die mit einem schnellen Zug fahren würden.

- Die neuen Züge müssen den Anschluss in die Region halten und dürfen nicht an den Anschlüssen haarscharf vorbeifahren, wie die DB AG es tut.
- Daher muss ein integraler Taktfahrplan für ganz Deutschland Wirklichkeit werden. PRO BAHN hat gezeigt, wie es geht und dass er finanzierbar ist.
- Damit das möglich wird und der Ausbau der Schienenwege – der mit Steuergeldern finanziert wird – sich nicht länger an den Interessen eines Monopolunternehmens orientiert, das an die Börse will, muss Grund und Boden der Bahnlinien zurück in Staats-hand. Die Strecken müssen wieder im Interesse der Allgemeinheit verwaltet werden.
- Die Aufgabenträger müssen besser länderübergreifend zusammenarbeiten und der DB AG eine eigene Strategie gegenüberstellen. Dazu gehört die Abstimmung
 - von Linien,
 - von Ausschreibungen sowie
 - von Fahrzeugstandards, damit wieder direkte Verbindungen in die Feriengebiete möglich sind und Kurs(-trieb-)wagen an Nahverkehrszüge angehängt werden können.
- Die Rahmenbedingungen müssen verbessert werden: Die Steuerfreiheit des Flugbenzins und der volle Mehrwertsteuersatz für Nahverkehrsleistungen über 50 km beeinträchtigen die Wirtschaftlichkeit des Angebots.

auch nicht zuzumuten, im Bahnhof von „Reisezentrum“ zu „Reisezentrum“ zu hetzen, bis er das der richtigen Bahngesellschaft gefunden hat.

Wettbewerber werden also erst dann in den Markt einsteigen, wenn sie auch einen vorhandenen Vertrieb nutzen können. Die Aufgabenträger sollten darüber nachdenken, ob die unternehmensübergreifenden Aufgaben wie Pflege der Fahrplandatenbank (einschließlich landesweiter Auskunft und Druck der Kursbücher) sowie die landesweite Durchtarifierung einem neutralen Dritten übertragen werden sollte, der sich nach britischem Vorbild durch Umlagen bei den zur Mitgliedschaft verpflichteten Verkehrsunternehmen finanziert. Zu prüfen ist auch, ob die Vertriebssysteme der Verkehrsverbünde mitgenutzt werden können.

Für das Marketing gilt das in gleicher Weise. Auch hier brauchen die Wettbewerber die Unterstützung der Regionen. Es genügt nicht, einen neuen Zug an den Bahnhof zu stellen und die Presse einzuladen. Damit

der „neue“ Interregio einen festen Platz in den Köpfen der Entscheidungsträger und Bürger bekommt, ist eine Kooperation im Verbund mit regionaler Touristik und Wirtschaftsförderung unbedingt notwendig.

■ Neue Chancen nach dem Interregio

Das Ende des Interregio schafft den Freiraum für neue Konzepte, die von PRO BAHN und anderen Verbänden schon lange gefordert werden.

An erster Stelle stehen hier modulare Zugkonzepte, die mehrere Wagengruppen im Zentrum bündeln und in der Region verteilen, so dass nicht der Fahrgast den Zug, sondern der Zug die Aufgabe wechselt, nämlich im Zentrum schnell und weit und draußen langsamer zu fahren. Das dänische Beispiel der IC-Triebwagen, die gemeinsam Kopenhagen verlassen und einzeln alle Winkel Jütlands erreichen, kann Pate stehen für Züge von der niedersächsischen Nordseeküste über Hannover zum Nordharz, vom Nordharz und Ostharz über Magdeburg nach Berlin, von Berlin zur Ostseeküste.

Ausländische Züge sollten ins Land geholt werden: dänische von Fredericia bis Hamburg, niederländische von Amsterdam nach Osnabrück, tschechische von Prag nach Nürnberg und München, französische von Straßburg bis Karlsruhe. Die Schweizer machen es vor – sie kommen schon bis Singen. Umgekehrt werden deutsche Regionalzüge zu einer Selbstverständlichkeit im SBB-Bahnhof von Basel werden.

Die lang laufenden touristischen Züge sollten vielleicht der „DB-Autozug“ überlassen werden, deren Aktivitäten im Nachtzugesgeschäft zeigen, dass sie den Markt aktiv sucht.

■ Reicht das Geld?

Unter diesem Aspekt verweisen die Länder immer wieder auf die Verantwortung des Bundes gemäß Art. 87e des Grundgesetzes – im Prinzip zu Recht. Über den Bundesrat soll mit dem Entwurf eines Gesetzes zur Sicherung des Fernverkehrs dafür gesorgt werden, dass diese Pflicht Konturen erhält.

Andererseits versetzt es in Erstaunen, dass das angebliche Defizit des Interregio, das laut DB AG nur 300 Millionen DM jährlich ausmacht (und damit lediglich etwa ein Prozent des Umsatzes des DB-Konzerns entspräche), nicht tragbar sein soll, da die Länder fast 13 Milliarden DM Regionalisierungsmittel für den Nahverkehr erhalten, aus denen sie auch kräftig für interregio-ähnliche Leistungen zahlen.

Wenn der Betrag von 300 Millionen DM stimmt, müsste es ausreichen, das Interregio-Angebot über Ausschreibungen an neue Betreiber zu vergeben, um das Defizit abzubauen. Man darf aber nicht übersehen, dass es beim Interregio noch einige „gute“ Strecken gibt, während andere reichlich unter der Rentabilitätsschwelle liegen. Die Linie Berlin – Rostock liegt rund 50 % unter der Reisendenzahl von 1.500 je Tag und Richtung, die die DB immer als Rentabilitätsschwelle nennt.

Aber so viel ist sicher:

- **Mit maßgeschneiderten Betriebskonzepten und Fahrzeugen,**
 - **mit neuen Betreibern,**
 - **mit mehr lokalem Marketing und**
 - **mit Streckenausbau, wo es notwendig ist,**
- lassen sich die meisten Interregio-Linien an die Rentabilitätsgrenze bringen, was die DB AG nicht schafft.**

Für die Aufgabenträger dürfte das sehr interessant sein: Einfluss zu erhalten, den sie auf den Fahrplan des Interregio der DB nie hatten, und dennoch kaum etwas dafür zu bezahlen. Denn das, was sie hier ausgeben, dürfte ihnen durch Mehreinnahmen in den Anschluss-Nahverkehrszügen wieder zufließen – ein gutes Geschäft fast ohne Risiko, wenn erst einmal die Anschubfinanzierung gelungen ist.

Das Europarecht steht einer Ausschreibung ehemaliger Interregio-Linien nicht entgegen. Zwischen Fern- und Nahverkehr gibt es weder bei der Eisenbahn noch auf der Straße eine klare Grenze. Der Versuch des deutschen Gesetzgebers, Fern- und Nahverkehr zu trennen,

Verordnung (EWG) Nr. 1191/69 des Rates

Artikel 1

- (1) Diese Verordnung gilt für Verkehrsunternehmen, die Verkehrsdienste auf dem Gebiet des Eisenbahn-, Straßen- und Binnenschiffsverkehrs betreiben. Die Mitgliedstaaten können die Unternehmen, deren Tätigkeit ausschließlich auf den Betrieb von Stadt-, Vorort- und Regionalverkehrsdiensten beschränkt ist, vom Anwendungsbereich dieser Verordnung ausnehmen.
- (2) Im Sinne dieser Verordnung bedeutet:
- Stadt- und Vorortverkehrsdienste« der Betrieb von Verkehrsdiensten, die die Verkehrsbedürfnisse sowohl in einem Stadtgebiet oder einem Ballungsraum als auch zwischen einem Stadtgebiet oder einem Ballungsraum und seinem Umland befriedigen;
 - Regionalverkehrsdienste« der Betrieb von Verkehrsdiensten, um die Verkehrsbedürfnisse in einer Region zu befriedigen.

findet im Europarecht keine Stütze, wie ein Blick in Artikel 1 der EU-Verordnung 1191/69 ergibt. Die DB AG liefert mit der Aufgabe des „eigenwirtschaftlichen Verkehrs“ selbst die nötigen Argumente.

■ Gefordert: jede Menge Innovationskraft

A llerdings sind Bedenken am Platze, ob die Innovationskraft bei Bundesländern und Aufgabenträgern ausreicht, die neuen Chancen zu nutzen. Es ist bezeichnend, dass die großen Länder abseits stehen, wenn sich eine Arbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger zusammenfindet. Zu lange haben sich die Aufgabenträger darauf beschränkt, mit der DB zu verhandeln, um den Interregio zu retten. Sie müssen jetzt miteinander reden, um den Interregio zu ersetzen.

Begriffen werden muss vor allem, dass die Zeiten vorüber sind, in denen ihnen eine Bundesbahn den Fernverkehr „frei Haus“ geliefert hat.

Gute Ansätze für neue Konzepte gibt es genug. Das Land Rheinland-Pfalz denkt über einen Schnellzug von Frankfurt nach Luxemburg nach. Das Land Nordrhein-Westfalen hat mit dem RE 1 „Nordrhein-Westfalen-Express“ gute Erfahrungen gemacht und der Zug wird von Jahr zu Jahr schneller. Neigetechnik-Konzepte in Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg, am Nordharz und in Thüringen weisen neue Wege.

Länder und Regionen müssen selbst handeln – umsichtig und mit Bedacht, aber auch mit Mut.

(re)