

Wettbewerb:

Hochachtung vor dem Drahtseilakt

Hintergründe der Flex-Insolvenz

➤ Das mutig gestartete Unternehmen Flex AG ist insolvent. Die Gründe sind vielschichtig. Aber als wesentliche Ursache zeichnet sich eine Pleite der Bahnreform ab, die politisches Handeln erfordert: Die Einnahmen sind durch die Verkehrsunternehmen, die in den Wettbewerb neu eintreten, nicht be-

herrschbar. Deutsche Bahn AG und andere eingeseessene Unternehmer haben eine Machtstellung, die Wettbewerb verhindert. Die Deutsche Bahn AG beherrscht darüber hinaus die Ausgabenseite. Eine Regulierungsbehörde fehlt. Dieser Fehler der Bahnreform rächt sich jetzt, die Flex AG ist das erste Opfer.



Foto: Engel

Flex – Fahrt ins Ungewisse.

Mutig gestartet ...

Die Deutsche Bahn AG hatte entschieden, dass der bisher eigenwirtschaftlich betriebene Interregio von Hamburg nach Flensburg zum Fahrplanwechsel 2002 eingestellt wird. Die Entscheidung kam so spät, dass eine Ausschreibung für einen Ersatzverkehr nicht möglich war. Die DB fragte gar nicht erst nach Subventionen für den Interregio, die Loks werden ausgemustert, die Wagen stehen jetzt massenhaft in Dortmund und anderenorts arbeitslos herum. Wettbewerber können sie weder kaufen noch auch nur für eine Übergangszeit mieten.

Die DB bot an, die Zugleistungen durch die Nahverkehrstochter DB Regio AG zu erbringen. Diese bekam bisher vom Land Schleswig-Holstein runde 7,50 Euro je Zugkilometer. Das wären 7,5 Mio. Euro pro Jahr gewesen, die das

Land hätte zahlen müssen. Nach Verhandlungen verlangte die DB AG zuletzt rund 4,2 Mio. Euro für ein Angebot, das gestern noch ein kleines Defizit verursacht hatte.

Der Kieler Verkehrsminister Rohwer fühlte sich unter Druck gesetzt und nahm ein Angebot der Nordfriesischen Verkehrsbetriebe AG (NVAG) an, den Betrieb für

„Einstellung des Interregio von heute auf morgen: In Schleswig-Holstein wollte man sich nicht erpressen lassen.“

einen Zuschuss von 2,7 Mio. Euro jährlich zu besorgen. Die NVAG betreibt seit langer Zeit den Schienenweg von Niebüll

nach Dagebüll und ist eine Tochter der NNVG Norddeutsche Nahverkehrsgesellschaft mbH in Schenefeld, deren Eigentümer wiederum mehrere Omnibusunternehmen sind.

Binnen 100 Tagen nach Erteilung des Auftrags war nicht nur die Flex Verkehrs AG gegründet, sondern auch der Wagenpark organisiert: Auf verschlungenen Wegen gelangten D-Zug-Wagen der ehemaligen Deutschen Reichsbahn einschließlich Speisewagen in den Besitz der neuen Gesellschaft, wurden äußerlich umgespritzt und innen hergerichtet. Elektroloks waren bei Siemens-Dispolok angemietet, die Werkstatt besorgt und 66 Mitarbeiter eingestellt, die mit Freude und Zuversicht darauf warteten, Fahrgäste mit Service an Bord zu überzeugen.

Am 15. Dezember 2002 konnte der Flex, der Flensburg-Express, starten. Achtmal täglich Hamburg – Flensburg

und zurück, siebenmal weiter bis Padborg mit Anschluss an das dänische Intercity-Netz, Fahrkartenverkauf und Verpflegung an Bord. 800.000 Fahrgäste jährlich erwarteten die Manager, denen man Mut und großen Einsatz bescheinigen muss.

... und jäh gestoppt

Seit dem 12. August 2003 ist alles anders: Die Vorstandsmitglieder Holger Michelmann und Rembert Mölders stellten beim Amtsgericht Flensburg einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Seither ist Rechtsanwalt Wolfgang Folger aus Flensburg als Insolvenzverwalter „Chef“ des Unternehmens. Hintergrund sei, wie es in einer Erklärung von Flex heißt, die ungeklärte Erlössituation der Aktiengesellschaft, nach der erkennbare Risiken nicht seriös abzuschätzen seien.

Güterbahn als Ursache?

Es ist nicht auszuschließen, dass noch andere Gründe die finanzielle Schieflage förderten. Denn gleichzeitig meldete auch die NVAG Insolvenz an (nicht aber die gemeinsame Muttergesellschaft NNVG). Die NVAG war inzwischen Infrastrukturbetreiber der Bahnlinie Niebüll – Tondern geworden und hatte mit einem Güterverkehrskonzept für Schleswig-Holstein Furore gemacht, das genauso mutig angelegt war wie das Flex-Konzept. Die Deutsche Verkehrs-Zeitung berichtet, dass einige Aufträge nur unter erheblichen Preisnachlässen hereingeholt werden konnten – die ungünstigen Wettbewerbsbedingungen der Schiene können also ebenfalls zu den finanziellen Problemen beigetragen haben. Ein Unfall, bei dem ein schlecht gesicherter Container einen Zug der DB beschädigte, wird als weitere Ursache der finanziellen Schwierigkeiten genannt. Aber die NVAG war auch als Eisenbahnverkehrsunternehmen für die Flex AG aufgetreten und schon so finanziell in die Insolvenz verwickelt, beispielsweise als Schuldner der Trassengebühren für den Flex.

Ungewöhnliche Reaktion

Gegenüber der Presse ließ Insolvenzverwalter Folger verlauten, die Flex-Kunden würden von den Schwierigkeiten des Unternehmens nichts spüren: „Flex fährt und ist auch künftig pünktlich.“ Folger

äußerte die Hoffnung, dass die Fahrgäste dem Unternehmen treu bleiben würden.

Das ist ganz ungewöhnlich. Viele Insolvenzen werden vom Gericht schon mangels Masse abgelehnt, die meisten anderen sind dadurch gekennzeichnet, dass der Konkursverwalter nur noch abwickelt. Eine Insolvenz, die darauf angelegt ist, das Unternehmen zu erhalten, ist die Ausnahme.

Gewagte Kalkulation

Dass das Flex-Engagement ein finanziell gewagtes Unterfangen war, lässt sich leicht behaupten, aber es gibt ernst zu nehmende Hinweise darauf. Im Februar 2003 wurde nämlich die Vergabe der ehemaligen Interregio-Linie München – Oberstdorf an ein Konsortium aus Turbo AG und Regentalbahn bekannt. Ein Blick auf die Eckdaten lässt erkennen, dass sich beide Verkehre weitgehend gleichen.

Der wichtigste Unterschied: Die Bayerische Eisenbahngesellschaft gibt doppelt so viel für praktisch die gleiche Leistung aus. Während beim Flex die Zuschüsse nicht einmal die Trassenpreise decken, bleibt beim bayerischen Modell noch ein erkleck-

licher Betrag, um die weiteren Kosten zu decken. Und die Trassenpreise sind noch nicht alles, was zu begleichen ist: Stationsgebühren, Abstellgleise, Miete für die Lokomotiven, Kaufpreis, Umbau und Wartung der Wagen, Dieseltreibstoff oder Strom, Versicherungen, Werbung, Personalkosten ...

Es gibt allerdings einen deutlichen Unterschied bei den Fahrgastzahlen. Er wird daran deutlich, dass die Züge nach Padborg um zwei Wagen länger sind als die nach Oberstdorf. Genauere Zahlen sind allerdings nicht verfügbar.

Ein Schlaglicht auf die Situation wirft allerdings der Betrag, den jetzt Insolvenzverwalter Folger für die Weiterführung des Flex-Verkehrs erhält: Das Wirtschaftsministerium muss nach einem Bericht des Flensburger Tagblatts vom 10. September jetzt monatlich über 300.000 Euro überweisen, zusätzlich zu den 250.000 Euro, die das Land ohnehin jeden Monat an Flex bezahlt. Das wären also zusätzlich 3,6 Mio. Euro, insgesamt über 6 Mio. Euro pro Jahr – der Betrag liegt verdächtig nah bei dem Zuschuss für den bayerischen Interregio-Nachfolger.

	Flex Hamburg – Padborg	Länderbahnen München – Oberstdorf
Strecke km ¹⁾	183,35	171,5
Zug-km pro Jahr	ca. 1,07	1,00
reine Reisezeit Min.	2:18/2:27	2:28/2:34
Umlauf	6 Std.	6 Std.
Zuggarnituren	3	3
Lok	neu, Leasing	neu, Leasing
Traktion	elektrisch	Diesel
Wagen	umgebaute alte D-Zug-Wagen	umgebaute alte D-Zug-Wagen
Züge täglich	8	8
Halte je Zug	9	10
Laufzeit des Auftrags	mind. 3 Jahre	3 Jahre fest
Start	15.12.2002	14.12.2003
Vorbereitungszeit ca.	100 Tage	300 Tage
Trassenpreis 2003 ¹⁾ je Zug	663,42 €	556,65 €
pro Jahr ca.	3,9 Mio. €	3,3 Mio. €
Zuschuss pro Jahr ²⁾	2,7 Mio. €	5,5 Mio. €

1) laut DB-Trassenpreis-Rechner, für Flex nur bis dänische Grenze

2) laut Presseberichten

Szenenwechsel in Schleswig:

Der Interregio geht...

...der Flex kommt.



Einfach verkalkuliert?

Das wird in Schleswig-Holstein jetzt von Politikern behauptet. Doch so einfach ist es nicht.

Von Flex wurden auf Dauer 800.000 Fahrgäste erwartet. Wenn jeder durchschnittlich 90 Kilometer weit fährt (das entspricht der halben Wegstrecke zwischen Hamburg und Flensburg) und dabei nur 8 Cent pro Kilometer in die Kasse bringt, dann macht das runde 5,75 Mio. Euro. Zusammen mit dem ursprünglichen Zuschuss von 2,7 Mio. Euro wären das etwa 8,50 Mio. Euro oder 8,50 Euro je Zugkilometer – eine für einen schnellen Zug durchaus auskömmliche Einnahme. Der Interconnex ist ähnlich kalkuliert, wie aufgrund von Veröffentlichungen nachgerechnet werden kann, und die Informationen zur Vergabe der

Marschbahn Hamburg – Westerland deuten darauf hin, dass die Nord-Ostsee-Bahn eine ähnliche Kalkulation aufgemacht hat, die von der Vergabekammer Kiel geprüft und nicht beanstandet wurde.

Und auch aus den Angaben der DB aus früheren Jahren kann erschlossen werden, dass diese Überlegung realitätsnah ist. Die DB AG hatte das Defizit für das bundesweite Interregio-Netz mit rund 10 % der Kosten angegeben. Vor wenigen Jahren lagen die Produktionskosten der DB für den Interregio bei 12 Euro je Zugkilometer und für einen schnellen Regionalexpress bei 8 Euro pro Zugkilometer. Aufgrund solcher Zahlen durfte sich jedes Konkurrenzunternehmen zutrauen, mit einem Zuschuss von einem Drittel des Aufwands auszukommen, denn die Fahrgeldeinnahmen sind im Regionalfernverkehr wesentlich höher als im Nahverkehr.

Sind Fahrgeldeinnahmen kalkulierbar?

In der Pressemitteilung zum Insolvenzantrag verweist Flex-Vorstand Michelmann auf die schleppend eingehenden Fahrgeldeinnahmen. Es heißt dort:

„Die fehlende Transparenz der Erlössituation sei begründet durch das sehr langsame Verfahren der Einnahmeverteilung unter den beteiligten Verkehrsunternehmen, das nun zu einem Liquiditätseingpass geführt habe. [...]“

Eine mit dem Land vereinbarte, aber noch nicht abgeschlossene Fahrgastbefragung soll die Basis für die zukünftige Einnahmeabschätzung bilden. Erste vorläufige Auswertungen deuteten jedoch schon jetzt daraufhin, dass der mit dem Land Schleswig-Holstein vertraglich vereinbarte Verkehr zu den im Vertrag festgeschriebenen Bedingungen nicht zu realisieren sei.

„Wir haben gegenüber dem Land, insbesondere aber auch gegenüber unseren Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern eine große Verantwortung übernommen“, so Vorstand Holger Michelmann. „Da wir sie sehr ernst nehmen, haben wir uns zu diesem schweren Schritt entschlossen. Unsere fortlaufenden Gespräche mit der zuständigen Landesweiten Verkehrsservicegesellschaft Schleswig-Holstein (LVS) in Kiel machen mir aber Mut, dass die FLEX Ver-



Fahrgäste in Tarp versuchen, dem defekten Automaten Fahrkarten zu entlocken. Gelingt es nicht, so werden sie im Flex freundlich begrüßt – und im DB-Zug als Schwarzfahrer behandelt.

kehr-AG ihren Betrieb wird weiterführen können. Darüber hinaus werden weiterhin Gespräche mit potenziellen Investoren geführt, die dazu führen sollen, die Kapitalausstattung für die langen Prozesse der Einnahmeaufteilung zu verbessern.' [...]"

Anders als in der gewerblichen Wirtschaft kann ein Eisenbahnunternehmen, das im Nahverkehr tätig wird, nur theoretisch Preis und Vertriebsweg für seine Produkte bestimmen.

Nehmen wir das Beispiel des „Interconnex“, weil es hier besonders deutlich wird: Den Preis bestimmt das Unternehmen und dieser Preis wird direkt im Zug kassiert und gelangt so ohne Umwege und Zeitverzögerung in die Kasse des Unternehmens. Nur ein geringer Teil der Fahrkarten wird über Reisebüros verkauft, die jedoch in direkter vertraglicher Beziehung mit dem Unternehmen stehen. Auch insoweit landet die Einnahme nach Abzug der Provision schnell in der Unternehmenskasse. Der Nachteil für den Fahrgast: Mit dem Fahrschein kann er einen anderen Zug auf der gleichen Strecke nicht benutzen und durchgehende Fahrscheine für Anschlussstrecken gibt es nicht.

Beim Flex ist das ganz anders. Der Zug kann wie bisher mit durchgehenden Fahrkarten der DB benutzt werden und auf der Strecke zwischen Hamburg und Flensburg hat der Fahrgast die freie Wahl des Zuges. Außerdem werden Hambur-

ger Verbundfahrtscheine anerkannt. Worüber der Fahrgast sich freut, das kann für das Unternehmen tödlich werden.

Das Geld wandert erst einmal in die Kassen anderer und wie viel davon beim Unternehmen ankommt und wann, ist vom Unternehmer Flex kaum beeinflussbar. Der Wettbewerber Deutsche Bahn, dem das neue Unternehmen den Verkehr gerade weggenommen hat, spielt dabei eine Schlüsselrolle.

„Durchgehende Fahrscheine: Worüber der Fahrgast sich freut, das kann für das Unternehmen tödlich werden.“

Die Fahrgastzahlen kennt nur die DB

Bereits bei den Fahrgastzahlen an sich waren Auftraggeber und Auftragnehmer – also Landesregierung und Flex – auf Schätzungen angewiesen, sowohl bei der Zahl der Fahrgäste als auch bei der Einschätzung, welche Fahrkarten sie nutzen. Genaue Zahlen wird die DB als „Alt-Unternehmer“ nicht preisgegeben haben, das ist Unternehmensgeheimnis. Geheimnisvoll ist auch, ob die DB selbst über diese Daten verfügt oder ob man sie gar nicht benötigt,

weil alles unter dem breiten Konzerndach bleibt. Fahrgastzählungen fanden erstmals im Mai 2003 statt, seitdem weiß man mehr ...

Den Preis machen andere

Einen eigenen Tarif hat der Flex nicht. Im Flex gelten viele fremde Tarife:

- der Tarif des Hamburger Verkehrsverbundes für Fahrten von Hamburg bis Elmshorn,
- der Schleswig-Holstein-Tarif für alle anderen Fahrten, die nicht über Hamburg oder Padborg hinausgehen,
- der Tarif der Deutschen Bahn – Reise & Touristik AG für alle Fahrten, die in Deutschland über Hamburg hinausgehen,
- Sonderangebote der DB Regio AG wie „Schönes Wochenende“ und Ländertickets für Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern,
- der internationale Tarif für Fahrten über Padborg hinaus.

Wie hoch der Preis für die Benutzung des Flex mit DB-Fahrscheinen ist, dabei hatten die Leute von Flex kein Wörtchen mitzusprechen, denn das ist eine ausschließliche Entscheidung der DB AG, die niemanden fragt und nach geltendem Recht auch niemanden fragen muss. Auch der HVV-Tarif ist in seiner Höhe aufgrund des kleinen Umsatzanteils von Flex nicht beeinflussbar. Die Preise für den Schleswig-Holstein-Tarif hat Flex nicht wirksam beeinflussen können, denn die Vorbereitungen für die Einführung zum 15.12.2002 waren schon weit gediehen, als Flex auf den Plan trat.

Preissenkung nach Vertragsschluss

Bereits der Übergang vom DB-Tarif zum Schleswig-Holstein-Tarif brachte für die Fahrten innerhalb des Landes einen Umbruch des Preisgefüges, der mit der Veränderung des Bahncard-Rabatts zusammenfiel. Schon an den Preisen für die Fahrt einer einzelnen Person wird das mit Veränderungen von 50 % nach oben und unten sichtbar. Waren die Flex-Manager überhaupt in der Lage, die Auswirkungen abzuschätzen, oder mussten sie sich auf Angaben des Landes verlassen, das den Auftrag erteilte?

(Siehe Tabelle „Hamburg – Flensburg“)

Hamburg – Flensburg

	DB-Interregio 2002	SH-Tarif 2003	Veränderung
Einfache Fahrt	24,60 €	22,50 €	- 8 %
mit Bahncard*	12,30 €	16,90 €	+ 37 %
Tagesrückfahrt	49,20 €	26,00 €	- 47 %
mit Bahncard*	24,60 €	26,00 €	+ 6 %

* DB: Bahncard 50%, SH-Tarif: Bahncard 25%

Eine überhaupt nicht vorhersehbare Senkung führte die DB AG mit ihrem PEP-Preissystem durch, das erst am 9. Oktober 2002 vollständig bekannt gegeben wurde – also nachdem der Vertrag zwischen Land und Flex abgeschlossen war.

Die DB führte den degressiven Tarif ein und senkte die (Grund-)Preise für größere Entfernungen. Da die Entfernung von Neumünster bis Hamburg bereits 80 Kilometer beträgt, fallen schon die aufkommensstärkeren Ziele Bremen und Hannover voll in diese Preismäßigung.



Fahrpreise ab Flensburg, mit IC/ICE ab Hamburg: Einfache Fahrt ohne Bahncard

	2002	2003	
nach Stade	32,60 €	29,20 €	- 10 %
nach Hannover	59,00 €	50,40 €	- 15 %
nach Berlin	75,20 €	62,20 €	- 17 %
nach Köln	91,80 €	71,20 €	- 22 %
nach Frankfurt	122,00 €	93,00 €	- 24 %
nach Stuttgart	147,40 €	110,40 €	- 25 %
nach München	159,00 €	118,20 €	- 25 %

Weitere Preismäßigungen wurden ebenfalls zu diesen Zeitpunkt wirksam:

- die kostenlose Mitnahme von Kindern,
- die erweiterte Mitfahrer-Regelung,
- Frühbucher-Rabatte für praktisch alle Flex-Fahrkarten,
- die Kumulation der Rabatte auf bis zu 73 %.

Auch diese Preismäßigung könnte einer der Gründe sein, warum die Kalkulation von Flex nicht aufgeht und warum man jetzt über Anteile streitet. Wieso muss Flex für

die Vorausbuchung eines ICE-Zuges 25 oder 50 % Rabatt hinnehmen? Darüber hinaus ist fraglich, ob die DB überhaupt über ein Abrechnungsverfahren verfügt, das den Interessen anderer Unternehmen Rechnung trägt. Schon zu Zeiten der Diskussion um die Unwirtschaftlichkeit des Interregio wollten die Mutmaßungen nie verstummen, dass die interne Erlösverteilung nicht stimmig und der Interregio bewusst schlecht gerechnet worden sei.

**Einnahmeaufteilung:
Fahrgeldkrimi ohne
Mitwirkung des Opfers**

Die Einnahmen landen erst einmal in großen Töpfen, in denen sie mit den Einnahmen anderer Unternehmen vermischt sind und verteilt werden müssen. „Einnahmeaufteilung“ nennt sich das – eine Wissenschaft für sich, in die man als Fahrgast nur schlecht Einblick bekommt. Das ist nicht nur beim Flex so, sondern bei der jetzt im Wiesental agierenden SBB und überhaupt überall, wo die Unternehmen die Tarife nicht selbst bestimmen (*siehe: Auch anderswo: Einnahmen nicht kalkulierbar*).

Flex kam überall als Letzter dazu und hatte daher so gut wie keinen Einfluss auf die Einnahmeaufteilung. Die DB zahlt für die Anerkennung ihrer Tarife nur das, was sie für richtig hält. Der Schleswig-Holstein-Tarif war im Wesentlichen schon fertig, als Flex auf den Plan trat, und Flex musste sich darauf verlassen, dass das Land seine Interessen richtig wahrgenommen hatte. Und beim HVV

Lesen Sie bitte auf Seite 11 weiter.



*Bis zur Bahnsteigkante
alles DB – nicht nur in
Hamburg Dammtor.*

Auch anderswo:

Einnahmen nicht kalkulierbar

Die Einnahmeverteilung und die Kalkulation der Unternehmenserlöse sind bundesweit ein Problem. Das zeigen diese Ausschnitte aus der Fachpresse.

→ **Wiesental:** Seit dem 15. Juni bedient die SBB GmbH, eine Tochter der Schweizerischen Bundesbahnen, die Bahnlinien Weil am Rhein – Lörrach und Basel Badischer Bahnhof – Lörrach – Zell im Wiesental. Dazu schreibt die Eisenbahn-Revue International (7/2003, S. 309):

Die SBB GmbH hat aber noch weit dringlichere Probleme zu lösen. So ist sie im Regio Verkehrsverbund Lörrach (RVL), dem praktisch alle Transportunternehmen der Region angehören, nur als Junior-Partner dabei. Anders ausgedrückt: Sie akzeptiert sämtliche RVL-Fahrscheine, hat aber selbst kein Mitspracherecht.

Sämtliche Einnahmen aus dem Fahrkartenverkauf fließen in den RVL-„Topf“ und werden nach einem im Voraus festgelegten Verteilungsschlüssel ausgeschüttet. Im Gegensatz zur in der Schweiz üblichen Praxis hängt die Höhe des ausbezahlten Betrages also nicht davon ab, wie viele Fahrgäste das jeweilige Transportunternehmen befördert hat. Wohl aus diesem Grund – die SBB GmbH erwartet offenbar eine bedeutende Steigerung der Fahrgastzahlen – wurde man sich bisher über die Höhe des der SBB GmbH zustehenden Betrages nicht einig. Die SBB GmbH fährt zum Glück trotzdem – vorerst ohne zu wissen, wie viel Geld sie für ihre Leistungen erhalten wird.

→ **Schwarzwaldbahn:** Die Schwarzwaldbahn Karlsruhe – Konstanz, eine ehemalige Interregio-Linie, ist ausgeschrieben. Dazu schreibt der Bahn-Report (5/2003 S. 67): *Auf einer Veranstaltung der Interessengemeinschaft Schwarzwaldbahn am 16.7.2003 wurde von der Lokalpolitik die fehlende Abstimmung der Ausschreibungsunterlagen durch das Land kritisiert. So sei es nicht verständlich, dass weiterhin die zwei IC-Zugpaare nach Konstanz zu Taktlücken im Nahverkehr und damit zu Mehrkosten für die Betreiber führten. Mit dem neuen Preissystem und der Heraufstufung der Interregios zu IC-Zügen habe sich die DB einseitig von der bisherigen Integration der IR-Züge in den Nahverkehrstakt gelöst. Weiterhin wurde die Ausschreibung als Nettovertrag bei weiterhin bestehenden*

Alteinnahmengarantien innerhalb der fünf tangierten Verkehrsverbände kritisiert. Die Alteinnahmensicherung der Unternehmen mache es für Newcomer geradezu unmöglich, die Einnahmen seriös zu kalkulieren. Inzwischen hätten aber selbst „Lokalmatadoren“ wie die DB oder AVG, die langjährige Erfahrungen in den dortigen Verbänden und mit deren Einnahmeverteilung haben, Schwierigkeiten eingeräumt, künftige Mehrerlöse aufgrund höherer Fahrgastzahlen seriös zu kalkulieren. Ein Kernproblem dabei ist, dass Änderungen des Verteilungsschlüssels oft nur im Einvernehmen mit allen beteiligten Verbundunternehmen umsetzbar sind. Die durch ein besonders erfolgreiches Unternehmen auf seiner Strecke erzielten Mehreinnahmen werden ohne Änderung des Aufteilungsvertrages aber auch in den bisherigen Anteilen den anderen Verkehrsunternehmen zugeschrieben.

In einer ersten Stellungnahme hat der neue Chef der Nahverkehrsgesellschaft Baden-Württemberg (NVBW), Dr. Walter Gerstner, diese Kritik als im Grundsatz berechtigt eingestuft und auch die Kommunen zur Reform der Verkehrsverbände aufgerufen.

→ **Nordharz-Netz:** Die Nahverkehrsgesellschaft Sachsen-Anhalt (NASA) hat das Nordharz-Netz ausgeschrieben. Sören Quandt setzt sich in einem umfangreichen Artikel mit den Ausschreibungsbedingungen auseinander (Bahn-Report 4/2003, S. 3) und schreibt zum Einnahmerisiko:

Die Fahrgeldeinnahmen: Der NASA-Goldesel?
Bei dieser Ausschreibung müssen die Fahrgeldeinnahmen von den Bietern kalkuliert werden, 95 % davon verbleiben beim Bieter, 5 % gehen an die Auftraggeber. Derartige Vergaben sind aus verschiedenen Gründen wie z. B. dem Wissensvorsprung der DB AG als Altunternehmer oder den vielfältigen Diskriminierungsmöglichkeiten im Fahrkartenverkauf und bei der Aufteilung der Fahrgeldeinnahmen durch die DB AG oder dem Parallelverkehr mit DB-RE Halle – Halberstadt – Hannover mit Einnahmerisiken insbesondere für NE-Bahnen verbunden. Ist deswegen dieses Vorgehen trotz der den Verdingungsunterlagen beigelegten Daten schon kritisch genug, so sollen

nach Meinung der NASA, die obendrein von einer Fahrgaststeigerung von 15 % durch die neuen Fahrzeuge und durch den Infrastrukturausbau ausgeht, die Fahrgelder und deren Steigerungen u. a. für folgende Mehrausgaben des erfolgreichen SPNV-Unternehmens zusätzlich erhalten:

- 1 Nicht durch die Kalkulation abgedeckte Infrastrukturkostenerhöhungen
- 2 Bezahlung von zusätzlichen Fahrzeugen, wenn diese durch Fahrgaststeigerungen erforderlich werden sollten

Die NASA übersieht hierbei, dass schon das Eintreten der berechneten Fahrgeldeinnahmen für das bezuschlagte Eisenbahnverkehrsunternehmen ein Risiko per se ist. [...] Es darf zudem nicht vergessen werden, dass die DB AG, die immer noch letztlich die Tarifentwicklung und deren Rahmenbedingungen (z. B. Bahncard) vorgibt, seit PEP-Einführung mit den Tarifen Achterbahn fährt: [...] Zusätzlich sollen die Fahrgeldeinnahmen und deren mögliche Steigerung noch für Bereiche erhalten, deren Kostendeckung durch die zusätzlichen Fahrgelder, wenn sie denn überhaupt eintreten, nur sehr schwer sein dürfte, schon weil sie dann wirklich sehr hoch sein müssten: [...]. Der NASA scheint hier der Blick für die richtigen Kostenverhältnisse zu fehlen.

Zwei Monate später (Bahn-Report 5/2003 S. 44) berichtet Quandt:

Am 7.7.2003, [...] reichte die KEG [Karsdorfer Eisenbahn] bei der Vergabekammer Magdeburg einen Nachprüfungsantrag ein. Zwei Punkte greift die KEG darin an: das Infrastrukturkostenrisiko, das die Bieter zu tragen hätten, und die Zuverlässigkeit der Fahrgastzahlen, die der (Mit-)Bieter DB Regio AG vorher erstellt hatte. [...] Die Fahrgastzahlen sind [...] eine direkte vergabeentscheidende Größe.

Die NASA gibt zwar in ihren Verdingungsunterlagen die sog. „RES-Daten“ der DB Regio AG als Grundlage für die Kalkulation an – schränkt aber gleichwohl ein, dass die NASA „... für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Ihnen zur Verfügung gestellten Unterlagen, die wir von Dritten bezogen haben, keine Gewähr [...] übernehmen können.“

war Flex der „Neue“ ohne Mitspracherecht. Wen wundert es, wenn die Fahrgeldanteile nicht der Leistung entsprechen?

DB Regio hat daraus in vielen Fällen die Konsequenz gezogen, dass sie für viele Verkehrsverbünde nur gegen ein festes Leistungsentgelt fährt, bei dem auch der Anteil der Fahrgelder im Voraus feststeht. Dann trägt allerdings der Besteller das Risiko der Fahrgeldeinnahmen, der Unternehmer wird zum „Lohnkutscher“. Anderorts drücken sich die Aufgabenträger hingegen vor dieser Verantwortung und versuchen bei Ausschreibungen, das Risiko der Fahrgeldeinnahmen den Unternehmen zu überlassen. Dann ist – außerhalb der Verkehrsverbünde – DB Regio fein heraus, denn die Einnahmen landen alle irgendwo in der Konzernkasse. Doch hinter vorgehaltener Hand geben manche Mitarbeiter von DB-Regio zu, dass Leistung sich nicht recht lohnt, weil die Mehreinnahmen nicht an die erfolgreichen Geschäftsbereiche zurückfließen. Die Wettbewerber hingegen sind nicht nur darauf angewiesen, dass sie von der Deutschen Bahn AG vorher belastbare Fahrgastzahlen bekommen, um die Einnahmen abschätzen zu können – sie sind auch darauf angewiesen, dass das Geld schnell und richtig berechnet von der DB AG überwiesen wird. Beim Nordharz-Netz in Sachsen-Anhalt hat die Karsdorfer Eisenbahn die Ausschreibung aus diesem Grund angefochten.

Dass diese Situation erstmals beim Flex zu massiven wirtschaftlichen Schwierigkeiten führt, ist nicht verwunderlich. Im klassischen Nahverkehr betragen die Zuschüsse rund zwei Drittel bis drei Viertel der Ausgaben, so dass das Risiko beherrschbar ist. Vielfach haben auch drastische Fahrgastzuwächse das Problem übertüncht. Beim Flex hingegen sollte erstmals ein Taktverkehr im Grenzbereich von Fern- und Nahverkehr erprobt werden. Dieser Verkehr ist existenziell auf die Einnahmen angewiesen.

Und die Muttergesellschaft des Flex, die NNVG ist kein internationaler Großkonzern und ihre Anteilseigner keine Großunternehmer, die solche Risiken einfach wegstecken können, um im Markt zu bleiben und sich keine Blöße zu geben.

Vertrieb: keine Chance für die Neuen

Nicht nur bei der Einnahmeaufteilung, sondern erst recht beim Vertrieb spielt die DB AG eine Schlüsselrolle.

Der einzige eigene Vertriebsweg von Flex ist das Personal in den Zügen. Diesen Vertriebsweg hat Flex auch offensiv beworben, doch ohne Chance für einen Erfolg. Ursache ist das Marketing der DB.

Die Marketingstrategie der DB heißt: Bordpreis-Aufschlag und Verfolgung von Fahrgästen, die ohne Fahrschein in den Zug kommen, als Schwarzfahrer. Auch der HVV verlangt, dass die Fahrscheine vor Fahrtantritt gelöst sind. Darauf haben sich die Fahrgäste eingestellt – ohne Fahrschein stehen nur Schwarzfahrer auf dem Bahnsteig, die nichts einbringen.

Mit Einführung des Schleswig-Holstein-Tarifs verschärfte die DB diese Strategie: Mit der Begründung, das sei ein Verbundtarif, wurde jeglicher Fahrscheinverkauf in den Zügen durch die DB AG eingestellt – manch ein Zugbegleiter verschwand dann nach der Abfahrt ungesehen im Führerstand. Erst auf Druck der Öffentlichkeit wurden davon Ausnahmen wenigstens für den Fall zugelassen, dass der Automat defekt ist.

Alle andern Vertriebswege spülen das Geld zuerst in die Kassen der DB. Die Fernverkehrsfahrkarten werden praktisch ausnahmslos durch DB-Reisezentren, DB-Reisebüros, DB-Fernverkehrsautomaten und den DB-Internetauftritt verkauft.

Auch der wesentliche Teil des Umsatzes im Nahverkehr läuft auf diesen Vertriebswegen, der Rest über den Verkehrsverbund HVV und andere Unternehmen, die am Schleswig-Holstein-Tarif teilnehmen. Auch hier besteht eine existenzielle Abhängigkeit von den Partnern und bei Unstimmigkeiten – die offenbar zwischen Flex und der DB vorliegen – geht es an die Substanz des Unternehmens.

Zudem behindert diese Monopolstellung der DB AG die gezielte (Ab-)Werbung von Fahrgästen. Bevor der Fahrgast auf dem Bahnsteig steht, kann er nur über die lokale Presse erreicht werden. Alles andere ist „DB“ – vom Kursbuch über den Aushangfahrplan bis zum Müll-eimer auf dem Bahnsteig. Dass die DB AG ihr Hausrecht in den Stationen als Diskriminierungspotential nutzt, lernte Flex schnell durch Verbote von Werbeplakaten und anderen Werbeaktionen in Bahnhöfen lernen. Wenigstens in der Fahrplanauskunft war Flex verzeichnet, aber wie geschildert, hat die DB davon einen eigenen Vorteil, denn die Fahrgelder auch der Konkurrenten landen erst einmal in der DB-Kasse.

Kostenrisiko Infrastruktur

Auch auf der Ausgabenseite steht die Deutsche Bahn AG den anderen Eisenbahnunternehmen gegenüber, und hier ebenfalls als Monopolunternehmen, zu dem es keine Alternative gibt. 60 % der

Anzeige

Besser als Ihr Reisebüro:



PRO BAHN Fahrplan-Service im Internet

Der kostenlose und werbefreie Fahrplanservice im Internet unter:

➔ **www.pro-bahn.de/auskunft**

eröffnet den Zugang zu Informationen über Fahrpläne, Tarife und Streckennetze aus annähernd fünfzig Staaten der ganzen Welt.



Einnahmen gehen weiter an die DB AG, ließ die Nord-Ostsee-Bahn anlässlich der Vergabe der Marschbahn verlauten, als die DB AG ihr Dumpingpreise vorwarf. In der Tat: Trassengebühren und Stationsgebühren sind die wesentlichen Teile dieser Entgelte. Die Deutsche Bahn AG kann diese Preise völlig frei von jeder Aufsicht kalkulieren. Bezeichnend ist ein Brief von DB Station & Service, der im Zusammenhang mit der Nordharz-Ausschreibung bekannt wurde (Bahn-Report 4/2003, S. 8):

„Nach der derzeitigen Trassenpreissystematik bilden die aktuellen Stationspreise nur den gegenwärtigen Zustand der jeweiligen Station ab. Dies hat zur Konsequenz, dass Kostenmehrungen im laufenden Betrieb (z. B. durch den behindertengerechten Ausbau) und aus Eigenfinanzierungsanteilen resultierende Mehrkosten (z. B. Abschreibungen) der DB Station & Service AG bei bestellten qualitätsverbessernden Maßnahmen, Um- oder Neubauten sich in der Folge stationspreisbelastend auswirken und in jedem Einzelfall zu einer Anpassung der Stationspreise führen.“

„Wer sich im Nahverkehr auf der Schiene in den Wettbewerb wagt, hat die Bewegungsfreiheit eines Fisches, der sich zwischen die Scheren eines Krebses wagt.“

Nach zwei Stationspreissystemen, drei Trassenpreissystemen und der Einführung der Regionalfaktoren kann man von einer verlässlichen Entwicklung der Entgelte, die eine kaufmännische Kalkulation ermöglicht, nicht mehr ausgehen. Deshalb nehmen viele Aufgabenträger diese Risiken den Unternehmen bei der Bestellung ab.

Wie der Vertrag mit Flex gestaltet ist, ist nicht bekannt. Ein Land, das den Wettbewerb will, dürfte kein Interesse haben, dass die Wettbewerber durch solche Risiken zerstört werden. Auch wenn das Risiko der Infrastrukturkosten bei der Insolvenz kaum eine Rolle gespielt haben dürfte, ist es hier notwendig, das Risiko zu beschreiben. Wer als Unternehmer diese Risiken auf der Ausgabenseite neben den

Risiken bei den Einnahmen übernimmt, hat die Bewegungsfreiheit eines Fisches, der sich zwischen die Schere eines Krebses wagt.

Hut ab!

Hätten die Leute von Flex die Finger von dem riskanten Engagement lassen sollen? Hinterher ist man immer klüger. Vielleicht hätten die Manager vom Flex wie auch das schleswig-holsteinische Wirtschaftsministerium in dem einen oder anderen Detail die Risiken besser abschätzen können. Aber insgesamt ist Kritik fehl am Platze. Die Verantwortlichen, allen voran Wirtschaftsminister Rohwer, verdienen Hochachtung für ihren Mut, das Projekt kurzzeitig in Angriff zu nehmen. Sie haben sich in ein Abenteuer gestürzt, das mit schlecht kalkulierbaren, teilweise aber gar nicht vorhersehbaren Risiken verbunden war. Ohne solchen Mut funktioniert Wettbewerb unter den Bedingungen der Bahnreform von 1994 nicht.

Hochachtung verdient auch die Entscheidung der Landesregierung, weitere Zuschüsse an den Insolvenzverwalter zu zahlen, damit die Fahrgäste keinen Tag vergeblich am Bahnsteig stehen.

Wo die Fehler genau lagen, werden die Gläubiger der Flex AG erfahren. Dazu dürfte auch die Kieler Landesregierung gehören. Denn der Insolvenzverwalter ist ihnen auf Heller und Pfennig Rechenschaft schuldig – da gibt es kein Unternehmensgeheimnis, hinter dem er seine Zahlen verbergen dürfte. Vielleicht ist es das erste Mal, dass auf diesem Weg die Öffentlichkeit erfährt, wie die Kalkulation aussieht, wie die Einnahmen sich tatsächlich zusammensetzen und wo die öffentlichen Zuschüsse für den Nahverkehr genau bleiben. Das allein schon wäre ein gewaltiger Erfolg im Sinne der Fahrgäste und der Steuerzahler, denn bisher ist dieses Wissen streng gehütetes Unternehmensgeheimnis.

Politische Konsequenzen?

Ohne eine unabhängige Institution, die die Fahrgeldaufteilung vornimmt und die Einnahmen für die Unternehmen prüft, wird es nicht gehen. Was PRO BAHN schon lange behauptet, erweist sich wieder einmal als richtig. Bei der Bahnreform von 1994 wurde weder das Problem des Vertriebsmonopols im Bahnhof noch das Problem der Einnahmeverteilung gesehen, vielleicht auch bewusst verdrängt. Wettbewerb wurde gepredigt, aber die Voraussetzungen dafür wurden nicht geschaffen. An dieser Politik hat sich in Berlin auch nach fast zehn Jahren und durch einen Regierungswechsel nichts geändert. Immer noch gilt ein wachsenderer § 12 im Allgemeinen Eisenbahngesetz, der die Eisenbahnen zwar zur Aufstellung durchgehender Tarife auffordert, aber weder Regeln dafür noch eine Regulierungsbehörde mit Eingriffsbefugnissen geschaffen hat. Würde Flex eine Telefon- und nicht eine Bahnlinie betreiben, wäre es zu einer Insolvenz wohl nicht gekommen, die mit Schwierigkeiten der Einnahmeverteilung begründet werden kann.

PRO BAHN hat aus Anlass der Flex-Probleme erneut eine unabhängige Regulierungsinstanz, insbesondere eine Clearing-Stelle für Fahrgeldaufteilung und Abrechnung, gefordert. Mit der Flex-Insolvenz hat diese Forderung eine neue Aktualität gewonnen. Denn der Fahrgast braucht einen durchgehenden Fahrschein für seine Verbindung auch über ein einzelnes Unternehmen hinaus. Seit der Einführung des Wettbewerbs mit der Bahnreform 1994 kann das nicht mehr allein die Fahrkarte eines marktbeherrschenden Unternehmens sein. Doch die Bundespolitik weigert sich beharrlich, das anzuerkennen.

(re)

Flex-Züge fahren weiter

Die Flex-Züge fahren weiter. Ab 1. November übernimmt die zum Connex-Konzern gehörende Nord-Ostsee-Bahn den Betrieb, Fahrzeuge, Werkstatt und einen Großteil der Mitarbeiter. Vorausgegangen war eine Preisanfrage, bei denen sich 10 Unternehmen beteiligt hatten. Der Auftrag wurde bis Ende 2005 erteilt. 8,1 Mio. Euro mehr als vereinbart wird das Land für den Weiterbetrieb des Flex ausgegeben. Damit entspricht die gezahlte Summe dem, was auch in Bayern für die Verbindung München – Oberstdorf gezahlt wird. Für die Zeit danach wird das Land den Verkehr neu ausschreiben, wobei auch Flügelzugkonzepte berücksichtigt werden sollen. Solche Flügelzüge, die von Hamburg nach Kiel und Flensburg führen, gab es schon zu Zeiten der „Eierkopf“-Triebwagen bis in die 70er Jahre.