

Strukturentwicklungen auf dem europäischen Schienengüterverkehrsmarkt

Vortrag von Ernst Vorrath,
Präsident des Bundesamtes für Güterverkehr,
im Rahmen der 33. Internationalen Ostbrandenburger Verkehrsgespräche
am 25. und 26. Juni 2008 in Slubice (PL)

Es gilt das gesprochene Wort!

1. Einleitung

Meine sehr geehrten Damen und Herren!

„Um uns herum tobt der Bär.“ – Mit diesen Worten beschrieb Vorstandsvorsitzender Hartmut Mehdorn bei der letzten Bilanzpressekonferenz der Deutschen Bahn die aktuelle Wettbewerbssituation auf dem deutschen Schienennetz. Ich möchte die nächsten Minuten nutzen, um Ihnen darzulegen, wie sich aus unserer Sicht der Wettbewerb in Deutschland gestaltet und welche Entwicklungen sich gegenwärtig auf dem europäischen Schienengüterverkehrsmarkt abzeichnen. Wie Sie sehen werden, kann man durchaus zu einer etwas differenzierteren Einschätzung der Situation kommen als es die plakative Aussage Mehdorns suggeriert.

Deutschland kommt aufgrund seiner geographischen Lage eine zentrale Rolle für den Schienengüterverkehr in Europa zu. Angesichts der hohen Nachfrage nach Verkehrsleistungen stellt Deutschland nicht nur für inländische sondern auch für ausländische Unternehmen ein attraktives Betätigungsfeld dar. Ich möchte daher im ersten Teil meines Vortrags zunächst näher auf den deutschen Schienengüterverkehrsmarkt eingehen. Die zunehmende Bedeutung internationaler Verkehre wird dabei bereits deutlich werden. Auf den zunehmenden Warenaustausch, die wachsende Arbeitsteilung in Europa und die hiermit verbundene Nachfrage der Wirtschaft nach grenzüberschreitenden Logistikangeboten reagieren verschiedene Eisenbahnen mit einem Ausbau ihrer internationalen Produktivsysteme. Der zweite Teil meines Vortrags behandelt daher insbesondere die verschiedenen Strategien, mittels derer Unternehmen ihre Internationalisierung auf dem europäischen Schienengüterverkehrsmarkt vorantreiben. Beginnen möchte ich mit einer kurzen Skizzierung der Entwicklung des Schienengüterverkehrs in Deutschland in den vergangenen Jahren.

2. Entwicklung der Verkehrsleistung im Schienengüterverkehr in Deutschland

Die zunehmende Arbeitsteilung und der hiermit verbundene Anstieg des Handels spiegeln sich seit Jahren in einer Zunahme des Verkehrs wider. Lange Zeit profitierte in Deutschland hiervon vor allem der Straßengüterverkehr. Seit einigen Jahren

verzeichnet nunmehr jedoch auch der Schienengüterverkehr deutliche Zuwächse. Im Zeitraum von 1999 bis 2007 stieg dessen Beförderungsleistung um knapp 50 Prozent auf 114,6 Mrd. tkm. Die Schiene verbuchte damit höhere prozentuale Zuwächse als die Binnenschifffahrt und der Straßengüterverkehr mit deutschen Lkw. Bezogen auf die Verkehrsleistung liegt Deutschland an der Spitze aller EU-Mitgliedstaaten und noch deutlich vor Polen (2006: 53,6 Mrd. tkm), Frankreich (2006: 40,9 Mrd. tkm) und Italien (2006: 24,2 Mrd. tkm). Zum Wachstum des Schienengüterverkehrs in Deutschland haben sowohl der Binnenverkehr als auch der grenzüberschreitende Verkehr beigetragen. Insbesondere die grenzüberschreitenden Verkehre nahmen in den letzten Jahren an Bedeutung zu. Wurde bis weit in die 1990er Jahre hinein noch der überwiegende Teil der Schienengüterverkehrsleistungen im deutschen Binnenverkehr erbracht, so überwiegen mittlerweile die grenzüberschreitenden Verkehre. Im Jahr 2007 lag ihr Anteil an der insgesamt erbrachten Verkehrsleistung bereits bei rund 53 Prozent. Maßgeblichen Anteil an der positiven Entwicklung des Schienengüterverkehrs hatte der kombinierte Verkehr. Dieser konnte in den vergangenen Jahren vor allem vom deutlichen Anstieg des Seehafen-Hinterlandverkehrs profitieren. Angesichts des hohen Verkehrszuwachses kommt es im Hinterland der deutschen Containerhäfen bereits zu Engpässen bei den Trassenkapazitäten.

3. Marktanteile bundeseigener und nicht-bundeseigener Eisenbahnen

Ein zunehmender Anteil der Beförderungsleistungen im deutschen Schienengüterverkehr wird von nicht-bundeseigenen Eisenbahnen erbracht. Erreichten diese bis Ende der 1990er Jahre lediglich geringe Marktanteile, so haben sie seitdem erkennbar an Einfluss gewonnen. Allein im Zeitraum von 2001 bis 2006 konnten die Wettbewerber der Deutschen Bahn ihre Verkehrsleistung von 1,7 Mrd. tkm auf 17,5 Mrd. tkm mehr als verzehnfachen. Im Jahr 2006 erreichten sie damit einen Marktanteil von 16,4 Prozent. Für das Jahr 2007 schätzt die Deutsche Bahn den Anteil der konzernexternen Bahnen am Schienengüterverkehr in Deutschland bereits auf knapp 20 Prozent. Trotz dieser beeindruckenden Wachstumsraten ist damit allerdings eines auch klar: Mit über 80 Prozent Marktanteil dominiert weiterhin die Deutsche Bahn den Schienengüterverkehrsmarkt in Deutschland.

Mittlerweile gibt es in Deutschland rund 300 öffentliche Eisenbahnverkehrsunternehmen, die über eine Genehmigung zur Durchführung von Schienengüterverkehr verfügen. Als Indikator für die Wettbewerbsintensität taugt die gern zitierte Zahl allerdings nicht. So verbergen sich hinter dieser Zahl nicht nur Unternehmen, die zwar über eine Konzession für den Güterverkehr verfügen, diesen aber nicht zwingend ausüben. Unter sie fallen auch zahlreiche Unternehmen, die für den Wettbewerb lediglich eine untergeordnete Rolle spielen. So wird die Verkehrsleistung in Deutschland in der Hauptsache von weniger als 10 Prozent aller Eisenbahnverkehrsunternehmen erbracht. Hierzu zählen neben dem Branchenführer im Wesentlichen einige internationale Konzerne und ausländische Staatsbahnen, die in Deutschland Beteiligungen erworben bzw. gebietsansässige Unternehmen übernommen oder eigene Verkehrsorganisationen aufgebaut haben. Zu nennen sind hier insbesondere die schweizerische SBB Cargo, die italienische Staatsbahn sowie der französische Veolia Konzern und die britische Arriva-Gruppe. Komplettiert wird der Kreis durch ein paar mittelständische Privatbahnen sowie einige kommunale und landeseigene Eisenbahnen und Werksbahnen.

4. Wettbewerber auf dem deutschen Schienengüterverkehrsmarkt

Schauen wir uns die Wettbewerber auf dem deutschen Schienengüterverkehrsmarkt nun etwas genauer an. Diese unterscheiden sich nicht nur in Bezug auf die am Markt angebotenen Leistungen und ihr geographisches Tätigkeitsfeld. Die Marktteilnehmer verfolgen mit ihrem Engagement zum Teil auch sehr unterschiedliche Zielsetzungen.

Deutschland verfügt historisch über eine große Anzahl von Eisenbahnverkehrsunternehmen mit regionalem Tätigkeitsschwerpunkt. Nach der Bahnreform von 1994 entstanden der Deutschen Bahn neue Wettbewerber daher zunächst aus den bereits vor der Bahnreform existierenden kommunalen und landeseigenen Eisenbahnen. Diese bekamen durch die Marktöffnung die Möglichkeit, sich um Aufträge im überregionalen Schienengüterverkehr zu bemühen. Diese Chance wurde insbesondere von Unternehmen genutzt, die ihren Standort in Regionen mit einem hohen Basistransportaufkommen hatten, d.h. vor allem in Industriegebieten oder Ballungsräumen sowie in größeren Häfen bzw. in deren Nähe. Aufbauend auf dem hohen regionalen Basistransportaufkommen übernehmen

diese Eisenbahnen nunmehr auch einige Ganzzugbeförderungen im Fernverkehr eigenverantwortlich. Voraussetzung für deren Übernahme sind im Allgemeinen paarige Verkehre, die zudem eine gewisse Regelmäßigkeit und ein bestimmtes Mindestvolumen aufweisen. Bislang ist die Anzahl der Auftraggeber für die überregionalen Ganzzugverkehre regelmäßig begrenzt. Die Verkehrsangebote konzentrieren sich daher zumeist auf bestimmte Relationen und spezielle Marktsegmente.

Gleichwohl haben nach der Bahnreform bei weitem nicht alle Eisenbahnen eine Expansionsstrategie verfolgt. Zahlreiche kommunale und landeseigene Eisenbahnen in Deutschland beschränken ihr Leistungsangebot nach wie vor auf den regionalen Schienengüterverkehr. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte bestehen in der Erbringung von Anschlussleistungen bzw. der werksseitigen Bedienung eines Gleisanschlusses, ferner Rangierleistungen. Der Wunsch nach einer überregionalen Ausweitung des Geschäftsfeldes ist seitens der Gesellschafter hier in der Regel nicht gegeben.

Neben die kommunalen und landeseigenen Eisenbahnen traten nach 1994 gegründete mittelständische Privatbahnen sowie Werksbahnen, die ihre Aktivitäten auf das öffentliche Gleisnetz ausdehnten. Eine Intensivierung des Wettbewerbs erfolgte zudem durch internationale Konzerne und andere Staatsbahnen, die in Deutschland Beteiligungen erwarben bzw. gebietsansässige Unternehmen übernahmen oder eigene Verkehrsorganisationen aufbauten. Diese neuen Marktteilnehmer bewirtschaften typischerweise kein eigenes Gleisnetz in Deutschland. Stattdessen konzentrieren sie ihre Aktivitäten vor allem auf den Ganzzugsbereich, speziell auf die Traktion so genannter Regel-Ganzzüge im nationalen und internationalen Fernverkehr. Letztere erfolgt entweder eigenständig, in Koordination mit ausländischen Mutter- bzw. Tochtergesellschaften oder in Zusammenarbeit mit ausländischen Kooperationspartnern. Im Mittelpunkt stehen dabei aufkommensstarke Korridore zwischen wichtigen Wirtschafts- und Ballungsräumen, insbesondere die Nord-Süd-Korridore von der Nordsee über die Alpen bis nach Italien. Teilweise erfolgt eine Fokussierung auf bestimmte Branchen. Hierzu zählen insbesondere die Bereiche Container, Automotive, Mineralölzeugnisse und Chemie. Gemein ist insbesondere den größeren Vertretern dieser Unternehmen das Streben nach Wachstum durch Erschließung zusätzlicher

Relationen und neuer Kunden. Da das Bahngeschäft kapitalintensiv ist und ein hohes Fachwissen erfordert, handelt es sich bei den neuen Wettbewerbern vorrangig um Unternehmen, die eine geographische Ausdehnung ihres Geschäftsfeldes vorgenommen haben. Markteintritte branchenfremder Unternehmen hielten sich in der Vergangenheit in Grenzen.

Hinter den Expansionsstrategien bzw. den Markteintritten der Eisenbahnverkehrsunternehmen lassen sich unterschiedliche Motivationen der Gesellschafter erkennen. So dürfte etwa die Expansion einiger kommunaler und landeseigener Eisenbahnen eng mit dem Ziel der regionalen Standortförderung verbunden sein. Das erkennbare Interesse einiger Städte und Kommunen, die eigenen Hafenstandorte durch eine Expansion ihrer Hafenbahnen zu stärken, d.h. besser auszulasten, dürfte u.a. mit dem Wettbewerb unter den Binnenhäfen im Rheinstromgebiet erklärbar sein. Einige Industrieunternehmen haben die Expansion ihrer Werksbahnen bewusst vorangetrieben, um die Wettbewerbsintensität im Schienengüterverkehr zu fördern. Ziel war es einerseits, die Qualität im Schienengüterverkehr generell zu steigern. Andererseits sollte auf diese Weise die Abhängigkeit vom ehemaligen Monopolisten reduziert und die eigene Verhandlungsposition verbessert werden. Aus dem gleichen Grund haben traditionelle Großkunden der nationalen Bahnen unterschiedlicher Branchen Eisenbahnverkehrsunternehmen gegründet. Diese versuchen, neben der Durchführung eigener Verkehre auch ein bestimmtes fremdes Aufkommen am Markt zu akquirieren. Das Risiko des Markteintritts ist in diesen Fällen aufgrund der internen Aufträge sowie der Finanzkraft der Eigentümer regelmäßig kalkulierbar. Durch Übernahme bzw. Gründung von Eisenbahnverkehrsunternehmen traten ferner private Speditions- und Logistikunternehmen in den Markt ein, die im Zuge der Integration der Logistikketten weitere Prozessschritte selbst durchführen, d.h. ihre Wertschöpfungsketten aufwerten bzw. neue Aufkommensquellen erschließen wollten. Vorrangiges Ziel der in Deutschland aktiven ausländischen Staatsbahnen bzw. der sich in ihrem Besitz befindlichen Unternehmen ist der Ausbau des europäischen Netzwerkes. Entsprechendes gilt für einige private ausländische Verkehrsgesellschaften, die mittels Tochtergesellschaften bzw. über Mehrheitsbeteiligungen auf dem deutschen Schienengüterverkehrsmarkt aktiv sind.

5. Entwicklung des Wettbewerbs auf dem deutschen Schienengüterverkehrsmarkt

Schauen wir uns nun an, wie sich der Wettbewerb auf dem deutschen Schienengüterverkehrsmarkt bislang entwickelt hat. Mit anderen Worten: Wo tobt der Bär – und wo befindet er sich eher noch im Winterschlaf?

Nach unserer Einschätzung findet Wettbewerb im deutschen Schienengüterverkehr bislang im Wesentlichen im Ganzzugsbereich statt, speziell bei der Traktion so genannter Regel-Ganzzüge im nationalen und internationalen Fernverkehr. Hierfür gibt es verschiedene Gründe: Dieses Marktsegment zeichnet sich zum einen durch eine vergleichsweise geringe betriebliche Komplexität und einen kalkulierbaren Ressourceneinsatz aus. Zum anderen wies es insbesondere zu Beginn der Liberalisierung hohe Margen auf. Dies war nicht zuletzt deshalb der Fall, weil der ehemalige Monopolist mit Gewinnen in diesem Geschäftsfeld das defizitäre Einzelwagensegment finanzieren musste. Das Segment der Ganzzugverkehre stellte daher ein attraktives Betätigungsfeld für neue Wettbewerber dar – zumal letztere aufgrund ihrer vergleichsweise schlankeren Unternehmensstrukturen häufig deutliche Kostenvorteile gegenüber dem Branchenführer aufwiesen und ihre Traktionsleistungen entsprechend günstiger am Markt anbieten konnten. Teilweise wird deshalb auch von einer „Rosinenpicker-Strategie“ der neuen Wettbewerber gesprochen.

Gefördert wurde die Entwicklung des Wettbewerbs im Bereich der Ganzzugverkehre insbesondere durch traditionelle Großkunden der nationalen Bahnen, u.a. KV-Operateure, Autotransporteure und die petrochemische Industrie. Sie hatten angesichts des hohen Preisniveaus und einer mitunter unbefriedigenden Servicequalität ein begründetes Interesse an einer Intensivierung des Wettbewerbs im Schienengüterverkehr. Wie bereits angedeutet, gründeten einige große Verlader daher sogar eigene Eisenbahnverkehrsunternehmen oder erweiterten das Geschäftsfeld ihrer Werks- bzw. Industriebahnen. Aus dem selben Grund vergeben heute nicht wenige Verlader zumindest Teile ihrer Auftragspakete an nicht-bundeseigene Eisenbahnen. Letztere profitieren zwar von dieser Vergabepaxis. Gleichzeitig geraten viele von ihnen jedoch in eine hohe Abhängigkeit von einzelnen

Auftraggebern. Häufig erzielen sie den Großteil ihres Umsatz mit einigen wenigen Großkunden.

Die zunehmende Wettbewerbsintensität bei den Ganzzugverkehren spiegelt sich nicht allein in den steigenden Marktanteilen der nicht-bundeseigenen Eisenbahnen wider, sondern auch in sinkenden Margen. Diese kommen vor allem den großen Verladern zugute, deren Verhandlungsstärke sich infolge der Intensivierung des Wettbewerbs im Schienengüterverkehr in den letzten Jahren nachhaltig verbessert hat. Aufgrund der mangelnden Differenzierung der angebotenen Traktionsleistungen besteht aus Sicht der Verloader eine hohe Substituierbarkeit zwischen den Anbietern. In Verbindung mit geringen Wechselkosten bedingt dies bei den Ganzzugverkehren einen intensiven Preiswettbewerb. Dies macht sich vor allem bei Neuausschreibungen bemerkbar, bei denen das Bestreben der Eisenbahnverkehrsunternehmen weiterhin erkennbar ist, durch eine aggressive Preisgestaltung Beförderungsaufträge und damit Marktanteile zu gewinnen. Einige Unternehmen bezahlten dies in der Vergangenheit bereits mit operativen Verlusten. Mit Erfolg versucht nach Kenntnis des Bundesamtes auch der Branchenführer in zunehmendem Maße, durch eine offensivere Preisgestaltung und wettbewerbsfähigere Leistungsangebote verlorenes Terrain zurückzugewinnen. Angesichts des hohen Margendrucks bei den Traktionsleistungen sind bei einigen Eisenbahnverkehrsunternehmen bereits Tendenzen erkennbar, verstärkt bahnlogistische Dienstleistungen anzubieten.

Zwar hat der Wettbewerb auf dem deutschen Schienennetz insgesamt deutlich zugenommen. Er ist jedoch nicht überall gleich stark ausgeprägt. Bislang konzentrieren sich die Wettbewerbsangebote der nicht-bundeseigenen Eisenbahnen im Wesentlichen auf aufkommensstarke Korridore zwischen wichtigen Wirtschafts- und Ballungsräumen. Dies gilt insbesondere für die Nord-Süd-Korridore von der Nordsee über die Alpen nach Italien. Im kombinierten Verkehr bestehen Wettbewerbsangebote vor allem im Seehafen-Hinterlandverkehr, ferner bei Verkehren von und zu großen Binnenhäfen. Erkennbar ist zudem, dass die Marktanteile bundeseigener und nicht-bundeseigener Eisenbahnen in Abhängigkeit von den betrachteten Branchen stark variieren.

Nach Kenntnis des Bundesamtes stellt die Verfügbarkeit von Güterwagen in Teilbereichen weiterhin eine wesentliche Markteintrittsbarriere für private Wettbewerber dar. Nach wie vor befindet sich ein Großteil der Güterwagen in Besitz der Staatsbahnen. Im Jahr 2006 standen knapp 59.000 privateneigenen Güterwagen rund 100.000 Güterwagen der Deutschen Bahn gegenüber. Zwar gewinnen die Wagenparks privater Vermietgesellschaften zunehmend an Bedeutung. Allerdings beschränkt sich das Angebot an Privatgüterwagen weitgehend auf bestimmte Branchen. Zu nennen sind insbesondere die chemische Industrie, die Mineralölwirtschaft, der kombinierte Verkehr und der Automotive-Bereich. So entfielen von den 59.000 privateigenen Güterwagen allein rund 38.000 bzw. knapp 65 Prozent auf Kesselwagen. Für einige Güter existieren am Markt bislang kaum Alternativen zum Wagenpark der Staatsbahnen. Beispielsweise fällt das Angebot an offenen Wagen, die u.a. zur Beförderung von Kohle benötigt werden, gering aus. Zwar vermieten die ehemaligen Monopolisten ihre Güterwagen grundsätzlich auch an andere Eisenbahnverkehrsunternehmen. Dies dürfte in der Regel jedoch nicht für Wettbewerbsverkehre gelten. Da es sich bei einem Großteil der Eigenverkehre der nicht-bundeseigenen Eisenbahnen aber gerade um Wettbewerbsverkehre zu einer Staatsbahn handelt, scheidet die Beschaffung von Güterwagen über die Staatsbahnen regelmäßig aus. Wettbewerb findet somit vor allem in jenen Marktsegmenten statt, in denen nicht-bundeseigene Eisenbahnverkehrsunternehmen Zugang zu Rollmaterial haben bzw. dieses von Auftraggebern gestellt wird.

Im Gegensatz zum Segment der Ganzzugverkehre ist der Wettbewerb unter den Eisenbahnen im Bereich des Einzelwagenverkehrs bislang kaum ausgeprägt. Der Einzelwagenverkehr stellt vielmehr ein klassisches Kooperationsfeld dar. Während das Sammeln und Verteilen in der Region teilweise von den regional tätigen Eisenbahnen übernommen wird, führen die überregional tätigen Unternehmen die Beförderungen im Hauptlauf durch. Grund für den mangelnden Wettbewerb in diesem Segment sind die geringen Renditeerwartungen der Unternehmen sowie relativ hohe Markteintrittsbarrieren. So ist der Aufbau eines solchen Systems relativ komplex und entsprechend kostenintensiv. Die erforderlichen hohen Investitionen können die zumeist mittelständischen Bahnen aufgrund ihrer eingeschränkten Finanzkraft regelmäßig nicht leisten. Die Deutsche Bahn besitzt hier klare Größenvorteile. Sie kann ein flächendeckendes und kundenübergreifendes System

anbieten, das es ihr ermöglicht, Transportaufkommen zu kombinieren und schwankende Mengen auszugleichen.

Der Einzelwagenverkehr ist nicht nur logistisch aufwändig. Er steht zudem in einem intensiven Wettbewerb zum Straßengüterverkehr. In der Vergangenheit war es daher gängige Praxis, den Einzelwagenverkehr mit Gewinnen aus dem Ganzzugsbereich zu subventionieren. Durch den anhaltenden Margenverfall im Ganzzugsbereich wird dies jedoch zunehmend schwieriger. Zwar wurden im Einzelwagenverkehr in den vergangenen Jahren kontinuierlich Effizienzsteigerungen erzielt. Angesichts der intermodalen Wettbewerbsintensität erscheint jedoch unklar, inwieweit eine wirtschaftliche Bedienung dieses Marktsegments zukünftig möglich ist. Zumindest hat die Einführung der streckenbezogenen Lkw-Maut nach Kenntnis des Bundesamtes bislang nicht zu nennenswerten Verlagerungen von der Straße auf den Schienengüterverkehr geführt. Unter Berücksichtigung dieser Aspekte erscheint der Eintritt für neue Wettbewerber in das Segment des Einzelwagenverkehrs wenig attraktiv.

6. Entwicklungen auf dem europäischen Schienengüterverkehrsmarkt

Die bisherigen Ausführungen haben bereits deutlich gemacht, dass verschiedene europäische Staatsbahnen sowie einige größere private Eisenbahnen bestrebt sind, durch den Ausbau ihrer Netzwerke ihre Wettbewerbsposition im internationalen Schienengüterverkehr zu stärken. Triebkräfte für die geographische Ausdehnung des Leistungsangebots sind die zunehmende Arbeitsteilung und der hiermit verbundene wachsende Gütertausch zwischen den Volkswirtschaften. Insbesondere große Verlagerer gehen immer mehr dazu über, ihre Beförderungsaufträge auf eine geringe Anzahl von Anbietern zu konzentrieren, die dann jedoch regelmäßig die komplette Beförderungsabwicklung, ggf. verkehrsträgerübergreifend, übernehmen sollen. Voraussetzung hierfür ist eine Präsenz auf den relevanten Märkten. Die Entwicklung auf dem europäischen Schienengüterverkehrsmarkt folgt insoweit jener des Güterkraftverkehrsmarktes. Dieser wird schon heute in hohem Maße durch die großen, international tätigen Speditions- und Logistikunternehmen geprägt.

Im Gegensatz zum Straßengüterverkehr bestehen jedoch im internationalen Schienengüterverkehr nach wie vor Hemmnisse in Form unterschiedlicher Strom-, Signal- und Zugsicherungssysteme. Lokomotiven und Lokführer können regelmäßig nicht universell eingesetzt werden, sondern müssen in den jeweiligen Ländern zugelassen sein. Die Verbesserung der grenzüberschreitenden Transportketten, bei denen nach Möglichkeit auf zeitaufwändige, kostenträchtige Lok- und Lokführerwechsel verzichtet werden kann, soll somit auch der Erhöhung der Leistungsfähigkeit und der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Schiene im Vergleich zum Straßengüterverkehr dienen. Damit möchte ich mich nun den Internationalisierungsstrategien der Unternehmen zuwenden.

Die internationale Expansion wird von den Unternehmen auf verschiedene Weise vorangetrieben. Der Ausbau der Netzwerke erfolgt im Allgemeinen durch Akquisition von ausländischen Eisenbahnverkehrsunternehmen, die Gründung von Tochtergesellschaften in den Zielmärkten sowie in Form von internationalen Kooperationen. Nicht nur in Deutschland, auch in anderen europäischen Ländern sehen sich die ehemaligen Monopolisten einem zunehmenden Wettbewerb ausgesetzt. Ziel aller Kooperationen ist es daher, durch die Anbindung an die Verkehrsnetze der Kooperationspartner eine bessere Auslastung auf den eigenen Relationen zu erreichen sowie bestehende Verkehre im eigenen Land gegenüber inländischen Konkurrenten zu schützen.

Die Möglichkeit, mittels Übernahme bestehender Unternehmen neue Märkte zu erschließen, steht dabei nur einem Teil der Unternehmen offen. Zwar erlaubt dieser Weg einen schnellen Marktzugang. Er ist jedoch sehr kostenträchtig und mit einem hohen unternehmerischen Risiko verbunden. Daher kann er im Wesentlichen von den großen Staatsbahnen bzw. finanzkräftigen Konzernen gegangen werden. Vor allem die Deutsche Bahn AG hat ihre Strategie im Güterbereich frühzeitig darauf ausgerichtet, sich als eines der international führenden Transport- und Logistikunternehmen zu positionieren. In den vergangenen Jahren hat sie daher massiv in den Ausbau ihres europäischen und globalen Netzwerkes investiert. Schienenseitig setzt sich der Railion-Verbund heute aus Railion Deutschland, Railion Danmark, Railion Nederland, Railion Schweiz und Railion Italia zusammen. Hervorgegangen sind die Auslandsgesellschaften aus Übernahmen anderer

Eisenbahnverkehrsunternehmen in den jeweiligen Ländern. Mit der spanischen Transfesa und der britischen Güterbahn EWS, die auch in Frankreich aktiv ist, wurde das europäische Netzwerk des Railion-Verbundes unlängst westwärts ergänzt.

Um ihren Kunden umfassende Transport- und Dienstleistungen aus einer Hand anbieten zu können, wurden in den vergangenen Jahren zudem die Aktivitäten entlang der gesamten Transportkette sukzessive ausgebaut bzw. erweitert, u.a. im Speditions- und Luftfrachtgeschäft. So wurde die Deutsche Bahn im Jahr 2002 mit der Akquisition der Stinnes AG vom reinen Schienencarrier zum international agierenden Transport- und Logistikunternehmen ausgebaut. Mit dem Kauf von BAX im Jahr 2006 erweiterte die Deutsche Bahn ihre Präsenz in Nordamerika und Asien sowie im Luftfrachtgeschäft. Durch Akquisitionen entlang der gesamten Transport- und Logistikkette kann die Deutsche Bahn, flexibler auf die Wünsche der Verlager reagieren und so deren Auftragsvergabe eher zu ihren Gunsten beeinflussen. Auf diese Weise wird versucht, die Schiene stärker in die Transportketten der Verlager zu integrieren und eine höhere Auslastung des kostenintensiven Produktivsystems zu erreichen. Vor diesem Hintergrund sind auch gesellschaftliche Verflechtungen zwischen der Deutschen Bahn und KV-Operateuren zu sehen, mittels derer der ehemalige Monopolist versucht, seinen Einfluss im strategisch wichtigen, wachstumsträchtigen KV-Operateursgeschäft zu erhöhen. Die hohe Marktabdeckung in Verbindung mit einem Leistungsangebot, das weit über die Durchführung von Schienengüterverkehrsleistungen hinausgeht, differenziert die Deutsche Bahn somit von Wettbewerbern, die sich auf den reinen Schienengüterverkehr konzentrieren.

Neben der Deutschen Bahn treiben auch andere europäische Staatsbahnen den Aufbau pan-europäischer Netzwerke voran. Aufgrund der zentralen geographischen Lage innerhalb Europas kommt Deutschland hierbei regelmäßig eine zentrale strategische Bedeutung zu. Die Tochtergesellschaften der luxemburgischen Staatsbahn CFL in Deutschland und Dänemark gehen ebenfalls auf Übernahmen zurück. Über eine Mehrheitsbeteiligung an der TX Logistik AG ist die italienische Staatsbahn auf dem deutschen Markt präsent. Kürzlich hat die französische Staatsbahn SNCF die Übernahme der privaten deutschen Bahngesellschaft ITL bekannt gegeben. Wie die Deutsche Bahn beschränkt auch die SNCF ihr Leistungsangebot nicht allein auf den Schienengüterverkehr, sondern diversifiziert

aus den bereits genannten Gründen in den Speditions- und Logistikbereich. Mit Veolia Cargo, die mit der Übernahme der deutschen Rail4Chem zu Europas größter privater Güterbahn avancierte, und dem britischen Konzern Arriva haben sich auch private ausländische Verkehrsgesellschaften mittels Übernahmen Zugang zum deutschen Schienengüterverkehrsmarkt verschafft.

Die Gründung eigener Landesgesellschaften im Ausland stellt eine weitere Markteintrittsstrategie dar. Diese Möglichkeit wird u.a. von der SBB Cargo genutzt. Die für den Güterverkehr zuständige Tochter der Schweizerischen Bundesbahnen trat auf diese Weise in den deutschen und den italienischen Schienengüterverkehrsmarkt ein. Weitere Beispiele sind die Landesgesellschaften der TX Logistik AG in Schweden, Österreich und der Schweiz, die Tochtergesellschaften der Rail4Chem in Benelux und der Schweiz, die CTL Deutschland, eine Tochtergesellschaft der nach eigenen Angaben größten privaten Güterbahn Polens, oder die Veolia Niederlande.

Praktisch alle Eisenbahnverkehrsunternehmen greifen zur Erreichung ihrer Zielsetzungen im internationalen Verkehr zudem auf Kooperationen zurück. Vor allem für mittelständische Unternehmen sind die administrativen Hürden in den europäischen Einzelstaaten trotz Liberalisierungsmaßnahmen häufig noch zu hoch. Nationale Bestimmungen zum Eisenbahnbetrieb, unterschiedliche Eisenbahntechniken und die fehlende einheitliche Eisenbahnsprache stellen hohe Markteintrittsbarrieren für mittelständische Eisenbahnen im Ausland dar. Im Rahmen grenzüberschreitender Verkehre arbeiten sie daher häufig mit gebietsansässigen Eisenbahnen zusammen. Aber auch die Staatsbahnen kooperieren vielerorts noch miteinander, selbst in Fällen, in denen die eine Bahn bereits auf dem Gebiet der anderen aktiv ist. Die Verflechtungsintensität zwischen den Eisenbahnverkehrsunternehmen ist dabei von Fall zu Fall verschieden. Die Verbindungen reichen von losen Kooperationsformen, im Rahmen derer Leistungen bei anderen Eisenbahnen eingekauft werden, über einfache Marketing- bzw. Vertriebskooperationen, bis hin zu Kapitalbeteiligungen und Joint Ventures.

Während die einfacheren Kooperationsformen insgesamt noch dominieren, werden die vergleichsweise risikoreicheren und kostenintensiveren Joint Ventures zumeist von größeren Unternehmen gegründet, häufig unter Beteiligung der Staatsbahnen. Die bislang größte internationale Allianz von Privatbahnen wurde Anfang 2005 gegründet. Unter dem Namen „European Bulls“ bieten heute die deutsche Rail4Chem, fer Polska S.A. sowie Unternehmen aus Spanien, Österreich, Italien, Frankreich und Tschechien gemeinschaftlich Leistungen im internationalen Schienengüterverkehr an. Deutlich erkennbar ist, dass Kooperationen mit jenen Gesellschaften eingegangen werden, deren Netzwerke komplementäre Stärken und Schwächen aufweisen. Insoweit weist die aktuelle Entwicklung im Schienengüterverkehr auch Parallelen zur internationalen Luftfahrt auf. Dort haben sich die meisten großen Luftfahrtgesellschaften ebenfalls in Allianzen zusammengeschlossen, um durch eine bessere Anbindung an die Verkehrsnetze der Partner den Verkehr auf den eigenen Strecken zu erhöhen und Eintritte in die Märkte der Partnergesellschaften zu erschweren.

Erkennbar ist die hohe Angebotskonzentration auf der aufkommensstarken Nord-Süd-Achse von der Nordsee über die Alpen nach Italien. Hier steht die Deutsche Bahn mit ihren ausländischen Töchtern vor allem mit der italienischen Trenitalia bzw. der TX Logistik AG und deren Tochterunternehmen in Österreich, der Schweiz und Schweden sowie Rail4Chem mit Tochterunternehmen in der Schweiz und den Niederlanden im Wettbewerb, ebenso mit der schweizerischen SBB Cargo. Von allen Staatsbahnen erreicht die Deutsche Bahn heute die größte räumliche Marktabdeckung im internationalen Schienengüterverkehr in Europa. Im Gegensatz zu der SBB Cargo und Trenitalia, die ihre Wettbewerbsangebote schwerpunktmäßig auf die Nord-Süd-Korridore konzentrieren, ist die Entwicklung des Netzwerkes nach Westen und Osten seitens der Deutschen Bahn bereits wesentlich weiter vorangeschritten. Als größtes privates Eisenbahnunternehmen in Europa bietet Veolia Cargo mittlerweile durchgehende Transportleistungen sowohl auf der Nord-Süd-Achse als auch in Richtung Osten (Polen) und Westen (Frankreich, Niederlande) an. Im Rahmen ihrer Internationalisierungsstrategien folgen die meisten Eisenbahnverkehrsunternehmen somit den Hauptverkehrsströmen im europäischen Schienengüterverkehr. Zwar gewinnen die Ost-West-Verkehre zunehmend an Bedeutung, sie dürften bezogen auf ihr Volumen jedoch auf absehbare Zeit nicht das

Niveau der Nord-Süd-Verkehre erreichen. Generell zeigt sich, dass sich durch den Ausbau der pan-europäischen Netzwerke ein zunehmender Wettbewerb zwischen den Staatsbahnen auf ihren jeweiligen Heimatmärkten entwickelt. Dieser tritt neben die ursprünglichen und vielfach auch heute noch bestehenden Kooperationsbeziehungen.

7. Ausblick

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich meine Ausführungen mit einem kurzen Ausblick beschließen. Welche Entwicklungen zeichnen sich für die nächsten Jahre ab? Angesichts der aggressiven Expansionsbestrebungen einiger Eisenbahnverkehrsunternehmen scheint eine Marktkonsolidierung im europäischen Schienengüterverkehr vorgezeichnet. Dies indizieren nicht nur die Firmenübernahmen auf dem deutschen Schienengüterverkehrsmarkt, sondern auch die Aktivitäten insbesondere der Deutschen Bahn im europäischen Ausland. An deren Ende werden nach Einschätzung von Marktteilnehmern einige große Eisenbahnverkehrsunternehmen übrig bleiben, die europaweite Verkehre anbieten können und die über die ausreichenden finanziellen Kapazitäten verfügen, um auf die logistischen Anforderungen der verladenden Wirtschaft reagieren zu können. Bei diesen Unternehmen dürfte es sich in erster Linie um ehemalige Staatsbahnen handeln. In der Konsequenz hieße dies, dass die ehemals monopolistischen nationalen Märkte durch eine oligopolähnliche Struktur auf europäischer Ebene ersetzt würden. Gleichwohl ist zu erwarten, dass diese Netzwerker auf aufkommensstarken Relationen auch zukünftig im Wettbewerb zu schlanken, kostengünstigen Eisenbahnen stehen werden. Ferner wird es spezialisierte Unternehmen geben, die ihr Leistungsangebot auf bestimmte Branchen oder Nischen konzentrieren. Vorrangig als Kooperationspartner dürften weiterhin viele regional tätige Eisenbahnen fungieren, die auch zukünftig für das Sammeln und Verteilen der Waggons in der Region verantwortlich zeichnen werden.

In Deutschland dürfte der Wettbewerb bei den Ganzzugverkehren in den kommenden Jahren zunächst weiter zunehmen. So ist zu berücksichtigen, dass sich

die gegenwärtige Entwicklung vor dem Hintergrund einer steigenden Nachfrage nach Schienengüterverkehrsleistungen vollzieht. Bei der nächsten Konjunkturabschwächung werden sich die Wettbewerbsintensität und damit auch der Preisdruck weiter erhöhen. Angesichts der hohen Fixkostenintensität des Güterbahngeschäfts dürften sich die Unternehmen in einem solchen Fall noch stärker unter Druck gesetzt sehen, ihre Kapazitäten auszulasten. Im Zuge eines wahrscheinlichen Verdrängungswettbewerbs ist mit dem Ausscheiden von Unternehmen aus dem Markt und einer Konsolidierung desselben zu rechnen. Für den Aufbau eines konkurrierenden Einzelwagennetzes in Deutschland durch private Unternehmen bestehen voraussichtlich auch in der Zukunft kaum Anreize. Zwar ist grundsätzlich denkbar, dass große, kapitalkräftige Eisenbahnen oder Kooperationen in das Segment des Einzelwagenverkehrs eintreten und den Wettbewerb beleben werden. Aufgrund der geringen wirtschaftlichen Attraktivität dieses Segments und der bestehenden Markteintrittsbarrieren ist die Wahrscheinlichkeit hierfür allerdings gering.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!