

Wie sieht die Zukunft für die Bahnunternehmen in Deutschland und Europa aus, wie werden – auch im Hinblick auf die bevorstehende Marktöffnung – die Schienenunternehmen mit Risiken und Chancen umgehen oder fertig werden.

Das war das Thema eines Streitgesprächs am zweiten Tag des 21. Gewerkschaftstages der Verkehrsgewerkschaft GDBA in Magdeburg. Es diskutierten Hans Leister, Geschäftsführer der Keolis Deutschland, und Kay-Uwe Arnecke als Vertreter des DB-Konzerns.

Unterschiedliche Auffassungen

Deutlich wurden unterschiedliche Blickwinkel und Auffassungen nicht nur zum heutigen Schienenverkehr und den Wettbewerbsbedingungen, sondern auch im Hinblick auf die künftigen Märkte. Übereinstimmend äußerten jedoch beide, dass der derzeitige Wettbewerb auf dem deutschen Schienenmarkt gut funktioniert und auch zur Attraktivitätssteigerung der Verkehre beitrage. Es finde kein ruinöser Wettbewerb auf Kosten der Mitarbeiter statt. Die Erfordernisse für den künftigen Verkehrsmarkt in Europa jedoch, besonders auf dem boomenden Güterverkehrssektor, beurteilten die Gesprächsteilnehmer sehr unterschiedlich.

Die Antworten der beiden „Diskutanten“ zu den verschiedenen Fragekomplexen haben wir nachfolgend zusammengefasst.

GDBA-Streitgespräch:

Perspektiven für die Bahnen im Jahr 2015

Zum Thema: Perspektive 2015

Leister: Der Bund wird hoffentlich auch 2015 netzverantwortlich sein und sollte seine Verantwortung mehr als heute wahrnehmen. Zum Beispiel wäre das Schweizer Modell auch für uns sinnvoll. Ich würde mir wünschen, dass der Bund an Langfristplanungen bewusster herangeht. 2015 wird der Nahverkehr zu 70 bis 80 Prozent ausgeschrieben sein. Das wird positiv für die Privaten sein. Der Effekt sind mehr Fahrgäste!

Arnecke: 2015 werden wir europaweit liberalisierten Schienenverkehr haben. Das birgt Chancen. Außerdem wird die Bahn im siebten Jahr börsennotiert sein.

Zum Thema: Bahnmitarbeiter

Arnecke: Die Auswirkungen des Wettbewerbs dürfen nicht auf

die Mitarbeiter zurückschlagen. Es darf kein ruinöser Wettbewerb über billige Lohnkosten sein. Bei einigen Privaten wird die Arbeitsmarktsituation auch ausgenutzt. Ich spreche mich für einen einheitlichen Standard im Tarifbereich aus. Mindestlöhne sind keine Lösung.

Leister: Die Gleichung, dass Private schlechter zahlen, stimmt so nicht. Bei uns gibt es keinen Wettbewerb auf Lohnkostenbasis. Motivierte und gute Leute kriegen Sie so nicht.

Zum Thema: Güterverkehr

Leister: Zurzeit haben wir in Europa zehn Prozent Güterverkehrsanteil, Tendenz steigend. Das muss deutlich erhöht werden. In den USA zum Beispiel liegt der Schienenanteil an der Tonnage bei 50 Prozent. Das geht nur mit liberalisiertem Zugang zum Netz. Hier wird auch das internationale Kapital inves-

tieren, weil hier ein Riesopotential ist. Die Nachfrage nach Trassen wird steigen. Wir brauchen mehr Kapazität. Hier muss sich der Bund engagieren.

Arnecke: Das ist ganz klar ein Riesenwachstumsmarkt. Wir hatten 30 Prozent mehr Tonnage auf der Schiene. Die Prognose geht noch mal zu 40 Prozent plus bis 2015. Da sind erhebliche Investitionen nötig. Zwar ist der Bund gefragt, aber privates Kapital wird gebraucht. Wir müssen auf der einen Seite unser Netz noch produktiver und intelligenter nutzen, aber parallel dazu brauchen wir auch Investitionen.

Wachstumsmarkt Güterverkehr

Leister: Es ist fraglich, ob das mit privatem Kapital klappt. Das ist keine Zauberlösung. Wir dürfen den Bund nicht aus der Verantwortung entlassen, er muss sich stärker engagieren und gezielt





Kay-Uwe Arnecke



Hans Leister

Der Ruf nach dem Staat kann es nicht sein

investieren. Der Güterverkehrs- markt ist ein klassisches Investitionsfeld. Bei Gleisen, Tunneln und so weiter ist das eben nicht so. Das verträgt sich nicht mit Privatkapital.

Arnecke: Der Ruf nach dem Staat kann es nicht sein. Wir brauchen sowohl den Bund als auch Anreize für privates Geld. Bei knappen Haushaltsmitteln muss der Weg über privates Kapital führen, aber wir müssen auch unsere vorhandenen Möglichkeiten besser nutzen

Zum Thema: Markt- anteile Privater

Arnecke: Die Zugewinne von Nicht-DB-Unternehmen sind in den letzten Jahren erstaunlich gewachsen. Das wird sicherlich weitergehen. Es gibt aber auch Grenzen, die irgendwann die Leistungsfähigkeit der Bahnen gefährden. Ein zersiedeltes Eisenbahnwesen mit vielen kleinen Bahnen ist auch für die Kunden nicht sinnvoll.

Leister: Die These, die Bahnen vertragen sich nicht, stimmt so

Diskutierten über die Zukunft der Bahn: Kay-Uwe Arnecke und Hans Leister mit Moderator Uwe Reitz.

Der Wettbewerb funktioniert gut

nicht. Allerdings sind bessere Verzahnungen zwischen Fern- und Nahverkehr sehr wichtig.

Zum Thema: Wettbewerb

Arnecke: Es geht nicht nur um Wettbewerb untereinander, es muss auch Wettbewerb nach außen sein. Wir müssen gemeinsam die Attraktivität des Schienenverkehrs steigern.

Leister: Der Wettbewerb funktioniert gut. Wir sehen die DB AG nicht in erster Linie als Konkurrenten sondern als Lieferant von Leistungen. Bei Ausschreibungen erfolgt der Zuschlag eben für den günstigsten Anbieter. Das heißt nicht unbedingt nur billig, hier geht es auch über Qualität.

Zum Thema: Verhältnis 2015

Leister: Dann wird es in Europa weitgehend unabhängige Netzgesellschaften geben und Logistikunternehmen, die in anderer Rechnung fahren.

Arnecke: Wir sind jetzt schon auf dem Weg zur Normalität. 2015 werden wir locker mit dem Thema umgehen, weil dann in ganz Europa der Markt offen ist. Das Miteinander der Wettbewerber hat sich dann normalisiert.

freundlich & fair = 



Entdecken Sie die Banken mit den zufriedensten Kunden.

Zum 14. Mal in Folge die Bankengruppe mit der höchsten Kundenzufriedenheit: die freundlichen und fairen Sparda-Banken. Werden Sie zufriedener Kunde.

 www.sparda.de
Telefon: 0600 0000 700 (gebührenfrei)

Sparda-Banken
freundlich & fair

COUPON

Ja, ich will Ihre Banken entdecken. Bitte senden Sie mir Informationen.

Der Weg zu den Sparda-Banken ist einfach –
Coupon ausfüllen und einsenden an die Service-Agentur der Sparda-Banken, Postfach 108, 66781 Wadgassen, Fax 0 68-34 / 04 20-45

Name, Vorname _____
Straße, Nr. _____
PLZ, Ort _____
Telefon (optional) _____

DD 10 

...nutzen Sie die Vorteile der bewährten Partnerschaft **DEVK** *Sparda-Banken*