

Wettbewerb im SPNV

Licht und Schatten

Erfahrungen aus eineinhalb Jahrzehnten und Möglichkeiten zur Weiterentwicklung

Was mit der Ausschreibung von Nebenstrecken begann, hat sich über die Jahre zu einem Wettbewerbsmarkt mit Ausschreibungen von Betriebsetzen entwickelt. Diese umfassen zum Teil ein Leistungsvolumen von mehreren Millionen Kilometern und auch den Verkehr auf betrieblich hochkomplexen Hauptstrecken. Mit dem Wachstum der Wettbewerbsnetze sind auch die Anforderungen sowie die Komplexität der Ausschreibungen gestiegen und Probleme entstanden, die zu Beginn des Wettbewerbs im SPNV nicht absehbar waren.

Im Rahmen der zum 1. Januar 1994 in Kraft getretenen Bahnreform ist festgelegt worden, dass die Zuständigkeit für den Schienenpersonennahverkehr (SPNV) vom Bund in die Verantwortung der Bundesländer übergeht. Im Vorgriff auf diese zum 1. Januar 1996 umgesetzte sogenannte „Regionalisierung“ sind dafür in den Bundesländern Aufgabenträger-Organisationen gegründet worden, von denen es je nach Bundesland entweder lediglich eine einzige (wie in Schleswig-Holstein, Brandenburg, Thüringen oder Niedersachsen) oder mehrere (zum Beispiel in Sachsen, Hessen oder Rheinland-Pfalz) gibt. Aufgabe des Aufgabenträger ist es, den SPNV zu planen und die gewünschten Zugleistungen über bestimmte Qualitätskriterien wie Pünktlichkeit, Kapazität und Sauberkeit der eingesetzten Fahrzeuge bei den Verkehrsunternehmen zu bestellen. Fixiert wird dies in der Regel in Verkehrsverträgen. Darüber hinaus bestellen einzelne Aufgabenträger zur Sicherstellung eines flächendecken-

den ÖPNV-Liniennetzes abseits des Bahnverkehrs auch Busverkehre.

16 Jahre nach Inkrafttreten der Bahnreform und 14 Jahre nach der Regionalisierung des SPNV ist unbestritten, dass sich der Regionalverkehr auf der Schiene in der Verantwortung der Bundesländer seit der Bahnreform sehr positiv entwickelt hat. Dagegen fällt die Entwicklung im Fern- und Güterverkehr auf der Schiene widersprüchlich aus oder ist negativ zu bewerten. Viele Bahnhöfe und Strecken sind modernisiert und reaktiviert, Hunderte von neuen Zügen auf die Schiene gebracht und Taktverkehre verdichtet worden. Die Menschen in Deutschland haben diese Entwicklung honoriert, indem sie ihre Mobilitätsbedürfnisse immer mehr mit Bahn und Bus abdecken. So stehen inzwischen etwa 26 % mehr Zugleistung als 1995 über 50 % mehr Fahrgäste gegenüber.

Das ist auch ein Verdienst des Wettbewerbs im SPNV, der in Verantwortung der Aufgabenträger durchgeführt wird.

Durch den Wettbewerb sind in einer Vielzahl von Ausschreibungen neue Züge, attraktivere Fahrpläne und Fahrtzeiten und damit eine höhere Qualität des Regionalverkehrs auf der Schiene erreicht worden. Weiterhin ist es vielen Aufgabenträgern durch die bei Ausschreibungen erzielten Effizienzgewinne ermöglicht worden, zusätzliche Zugleistungen zu bestellen und somit noch mehr Fahrgäste zu gewinnen.

Mancher Fahrgast und Bahnfahrer tendiert unter dem Eindruck der Ergebnisse der Ausschreibungen der vergangenen Jahre zu der Einschätzung, dass Wettbewerb lediglich bedeute, dass sich die Farbe der eingesetzten Fahrzeuge ändert und die Löhne der Bahnbediensteten auf niedrigeres Niveau abgesenkt werden.

Zugegeben sind die Ergebnisse der Ausschreibungen in den vergangenen Jahren unterschiedlich ausgefallen. Auch wenn in vielen Fällen das Verkehrsangebot verdichtet worden ist, konnte der Fahrgast durchaus den Eindruck gewinnen, dass die nach Ausschreibungen eingesetzten neuen Fahrzeuge nicht immer länger als die zuvor eingesetzten Fahrzeuge sind und mehr Sitzplätze bieten. Auf so mancher Strecke wurden sie kürzer und sind teils auch mit weniger Türen ausgestattet. So wird in den neuen Zügen heute auf einigen ausgeschriebenen Strecken weniger Sitzplatzkapazität als früher angeboten, so dass es für Fahrgäste in einigen Regionen durchaus zur Regel geworden ist, in der Hauptverkehrszeit stehen zu müssen. Dies ist eine unmittelbare Folge dessen, dass Ausschreibungen in den meisten Fällen über den Angebotspreis entschieden werden. Zudem sorgt diese Preisfixierung dafür, dass die Löhne der im Bahnverkehr beschäftigten Arbeitnehmer in vielen Fällen unterhalb des Lohnniveaus der DB-Beschäftigten liegen.

Aus der Sicht von PRO BAHN entwickelt sich der Wettbewerb damit teilweise in eine unerwünschte Richtung. Ein funktio-

In Südwestdeutschland gewann eine SBB-Tochter Verkehre zwischen Kreuzlingen, Konstanz, Singen und Engen: SBB-S-Bahn-Zug im Bahnhof Konstanz-Petershausen.



Foto: hbz



Der SPNV-Markt ist in Bewegung: LINT von DB Regio im neuen Bahnhof Fehmarn-Burg.



Modern, hell und freundlich: Vierer-Platz im LINT von DB Regio, wie er in Schleswig-Holstein eingesetzt wird.

Fotos: Barkleit (2)

nierender Wettbewerb muss die Interessen der Fahrgäste, der Arbeitnehmer und der Aufgabenträger miteinander in Einklang bringen. PRO BAHN verfolgt daher einen „kontrollierten“ Wettbewerb im SPNV, der folgende Kriterien erfüllen sollte:

- Die Ausgestaltung des Wettbewerbs liegt in der Verantwortung des in der Region ansässigen SPNV-Aufgabenträgers.
- Der Wettbewerb findet in der Form von Ausschreibungsverfahren mit festen Vorgaben und Kriterien, die zu erfüllen sind, statt.
- Ausschreibungsverfahren sollen den im SPNV-Markt angestrebten Flächen-tarifvertrag für Arbeitnehmer als zu erfüllendes Kriterium beinhalten.
- Die Fahrgäste sollen über ihre Vertretung in Fahrgastbeiräten Mitspracherechte bei der Ausgestaltung von Ausschreibungsverfahren erhalten.
- Ausschreibungsverfahren sollen als Wettbewerb der Ideen und Innovationen, hinsichtlich der Fahrzeuge, des Fahrzeugkomforts, der Betriebskonzepte, der Fahrgastinformation und des Service erfolgen.
- Darüber hinaus sollen die Aufgabenträger perspektivisch einen angestrebten Deutschlandtarif und -takt im Blick haben. Weiterhin sollen sie die Kompatibilität der Tarife in gewachsenen Verbund- und Ländertarifstrukturen wie auch die Kompatibilität von Betriebskonzepten und Fahrplänen sichern. Weitere von den Aufgabenträgern zu berücksichtigende Vorgaben sind die Vorhaltung einer angemessenen Betriebsreserve und gerade in ländlichen Regionen auch die Sicherstellung von Bahn-Bus-Anschlüssen. Diese Forderungen sollen im weiteren Verlauf dieses Beitrags noch ausführlicher thematisiert werden.

Dass die Vorstellung eines kontrollierten Wettbewerbs nicht unbedingt eine Illusion sein muss, zeigt der niedersächsische Metronom. Dort haben moderne Doppelstockzüge aus dem LNVG-Fahrzeugpool mit einem höheren Sitzplatzangebot als in DB-Doppelstockwagen, größeren Zuglängen in Kombination mit einem attraktiven Fahrplan und attraktiven Fahrzeiten zu einem erheblichen Anstieg der Fahrgastzahlen geführt. Das Lohnniveau der freundlichen und motivierten Mitarbeiter gilt im Vergleich zu anderen Verkehrsunternehmen als gut und der Aufgabenträger LNVG erzielt noch Effizienzgewinne, wenn auch in geringerem Ausmaß als andere Aufgabenträger. Diese werden zur Bestellung zusätzlicher Zugleistungen wie dem Halbstundentakt zwischen Hamburg und Bremen ab Dezember 2010 genutzt.

Wie kann Wettbewerb weiterentwickelt werden?

Wettbewerb gestaltet sich 2010 in der Form, dass Aufgabenträger ihre Wettbewerbspolitik und ihre Wettbewerbsfahrpläne als Kompromiss zwischen den Forderungen aus der Politik, ökonomischen Sachzwängen sowie den Forderungen und Wünschen der Fahrgäste umsetzen. Dabei überwiegen zum Teil die Forderungen aus der Politik und die ökonomischen Sachzwänge in der Gestaltung der Ausschreibungsverfahren. Dass dabei die Forderungen und Wünsche der Fahrgäste nach höheren Sitzplatzkapazitäten, nach mehr Reisekomfort, dichteren Takten, neuen Stationen und Reaktivierungen von Bahnstrecken sprichwörtlich auf der Strecke bleiben, erscheint nicht verwunderlich.

Doch wie kann Wettbewerb im Sinne der Forderungen und Wünsche der Fahrgäste weiterentwickelt werden, ohne die Forderungen aus der Politik und die öko-



nomischen Sachzwänge gänzlich aus den Augen zu verlieren?

In den letzten Jahren konnte beobachtet werden: Die Wettbewerbsnetze wurden zahlreicher. Sie wurden in ihrer räumlichen Ausdehnung deutlich größer, und die auf ihnen ausgeschriebenen Leistungen (Zugkilometer) immer umfangreicher. Auch ging man dazu über, so genannte Lose oder Pakete auszuschreiben, die sicherstellen sollen, dass mindestens zwei Anbieter den Zuschlag bekommen (aktuelles Beispiel: RE-Linien in Berlin und Brandenburg an DB Regio und ODEG). Die Erfahrungen mit den komplexer gewordenen Netzen sind insgesamt widersprüchlich.

Sie reichen von den von den Sitzplatzkapazitäten her großzügig dimensionierten Regionalexpress-Zügen Lübeck – Hamburg über die erst im Fahrplanjahr 2010 verlängerten und in der Hauptverkehrszeit häufiger verkehrenden Regionalexpress auf der Schwarzwaldbahn bis hin zu den ständigen Überfüllungen des Hanse-Express Hamburg – Schwerin – Rostock oder den Schwierigkeiten beim Fuggerexpress (verspätete Inbetriebnahme der Coradia-Triebzüge, regelmäßige

Überfüllung in Spitzenzeiten) rund um Augsburg.

Sind in den ersten Ausschreibungen Ende der 1990er-Jahre zunächst vorwiegend Nebenstrecken und Nebenstreckennetze ausgeschrieben worden, bei denen der Bahnverkehr ländliche Regionen mit dem nächsten Mittel- oder Oberzentrum verbindet und sich sowohl die Fahrgastzahlen in einem überschaubaren Maß entwickeln als auch die Fahrgastströme halbwegs einzuschätzen sind, umfassen Ausschreibungen inzwischen auch Hauptstrecken, deren Fahrgastzahlen ein Vielfaches derjenigen der anfangs ausgeschriebenen Nebenstrecken betragen und deren Fahrgastströme wiederum in Abhängigkeit mit Fahrgastströmen anderer Hauptstrecken stehen.

Die unterschiedlichen Erfahrungen mit den Ausschreibungen der vergangenen Jahre lassen vermuten, dass bei den Aufgabenträgern nicht immer ausreichend detaillierte Daten über Fahrgastzahlen und Fahrgastströme zur Verfügung stehen und sie daher die auszuschreibenden Kapazitäten anhand entsprechender Annahmen festlegen. Damit können die Aufgabenträger Glück haben, wenn sich die

Annahmen später im Betrieb bestätigen, oder auch Pech, wenn sie sich als Fehlannahmen erweisen. Besonders auffällig werden diese Fehlannahmen bei Ausschreibungen, bei denen neue Fahrzeuge mit weniger Türen als bei den abgelösten Fahrzeugen eingesetzt werden. Der Fahrgast spürt in diesem Fall die Folgen einer suboptimal gestalteten Ausschreibung doppelt: Zum einen sieht er sich nicht ausreichenden Kapazitäten ausgesetzt, so dass er regelmäßig nur einen Stehplatz im Zug in Anspruch nehmen kann, zum anderen führt die geringere Türenanzahl zu längeren Fahrgastwechselzeiten, die wiederum Verspätungen und damit eine niedrigere Betriebsqualität bedeuten.

Ein Schlüssel zur Lösung der nicht ausreichend detaillierten Daten liegt bei der DB Regio AG. DB Regio leistet trotz geringer werdenden Marktanteils nach wie vor den Löwenanteil an den im SPNV erbrachten Zugleistungen und befördert auch die meisten Fahrgäste. Damit hat DB Regio für eine Vielzahl ausgeschriebener oder noch auszuschreibender Bahnstrecken die detaillierten Daten über Fahrgastzahlen und Fahrgastströme, die die Aufgabenträger zur besseren Planung von Ausschreibungen benötigen. Auf ihrem Nahverkehrsforum 2009 hat DB Regio angekündigt, diese Daten den Aufgabenträgern zur Verfügung zu stellen, doch ist diese Verlautbarung seitdem nicht konkretisiert worden.

Fahrgäste und damit verbunden Fahrgastverbände und -beiräte sehen die Frage der Kapazität aus einer anderen Perspektive: Sie sind häufige, als Pendler auch tägliche Nutzer des SPNV und können die Fahrgastzahlen und Fahrgastströme aus eigener Erfahrung einschätzen. Viele von ihnen benutzen seit Jahren den SPNV (und



Foto oben: Seit fünf Jahren fährt die Ostdeutsche Eisenbahn GmbH (ODEG) in Berlin, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern. In Zukunft wird sie auch zwei RE-Linien in Berlin und Brandenburg bedienen. Regio-Shuttle der ODEG im Bahnhof Berlin-Lichtenberg.



Foto rechts: Der Wettbewerb macht es möglich: Im Netz Ost von Schleswig-Holstein wurde in Plön ein Kreuzungsbahnhof neu eingerichtet.

auch den Bus), sind seit Jahren morgens im Zug mit anderen Pendlern verabredet und kennen die Besonderheiten so mancher Bahnstrecke. Ihre Informationen und Ideen sind für Aufgabenträger interessant, der Aufgabenträger muss sie sich nur erschließen. Angefangen von der Veröffentlichung von Fahrplänen zum kommenden Jahresfahrplan über die Veranstaltung von Foren, auf denen Fahrgäste miteinander diskutieren, bis hin zu Blogs, in denen Mitarbeiter des Aufgabenträger aktuelle Informationen einstellen, die von Fahrgästen kommentiert und mit Anregungen versehen werden, stehen dem Aufgabenträger vielfältige Möglichkeiten zur Verfügung.

Reservefahrzeuge – wie viele?

Aktuelle Ausschreibungen enthalten in der Regel die Vorgabe, dass Neufahrzeuge einzusetzen sind. Doch Neufahrzeuge bedeuten hohe Investitionskosten, die im Laufe eines Verkehrsvertrags abgeschrieben werden müssen und so Einfluss auf die Preisangebote der Wettbewerber haben. Umso besser ist es, wenn möglichst viele Fahrzeuge ständig im Betriebseinsatz sind. Insofern ist die Frage, wie viele Reservefahrzeuge in einem Wettbewerbsnetz vorgehalten werden müssen, in erster Linie eine Kostenfrage.

Doch wie viele Reservefahrzeuge sind angemessen? Bei Annahme eines Reservefahrzeugbestands von 10 % müssen in einem größeren Wettbewerbsnetz mit 30 bis 40 im Betriebseinsatz benötigten Fahrzeugen etwa drei bis vier Reservefahrzeuge zur Verfügung stehen, in einem kleineren Wettbewerbsnetz mit nur zehn im Betriebseinsatz benötigten Fahrzeugen lediglich eines. Fällt ein Fahrzeug dann zum Beispiel durch einen Unfall aus, kann das schon Auswirkungen auf den Betrieb haben, wenn ein weiteres Fahrzeug durch Fristarbeiten nicht zur Verfügung steht. Das gilt auch für mittelgroße Wettbewerbsnetze. So ist es nach dem Unfall in Geldern (Strecke Krefeld – Kleve) Anfang August, bei dem mehrere Triebwagen der Nordwestbahn zum Teil schwer beschädigt worden sind, zu Einschränkungen bei den eingesetzten Kapazitäten gekommen. Die Ausschreibung größerer Wettbewerbsnetze bietet somit Vorteile sowohl für den Aufgabenträger, der durch Vorhaltung einer geringeren Fahrzeugreserve ein besseres Preisangebot bekommt, als auch für den Fahrgast, weil die Auswirkungen, wenn Fahrzeuge nicht für den Betrieb zur Verfügung stehen, auf die Betriebsqualität geringer sind.



Blick vom Türbereich eines Talent-Triebwagens der NOB durch den Zweitklass- in den Erstklass-Bereich an der Spitze des Fahrzeuges.

Fahrzeugtypen

Auch bei den Fahrzeugtypen machen sich die gestiegenen Anforderungen bemerkbar. Denn anders als in den ersten Ausschreibungen umfassen die heutigen Ausschreibungen Regionalexpress- und Regionalbahnlinien, auf denen die Fahrgäste mitunter zwei Stunden und länger unterwegs sind. Mit starken Pendlerströmen oder einem ausgeprägten Tourismusverkehr gibt es andere und mehr Informationsbedürfnisse der Fahrgäste als auf einer Nebenstrecke, die aus der Fläche in die nächst größere Stadt führt.

Die Aufgabenträger müssen auf die gestiegenen Anforderungen der Fahrgäste eingehen. Konkret bedeutet das, dass es bei Ausschreibungen für längere Linienläufe Vorgaben geben muss, dass mehr Sitzplätze zur Verfügung stehen und die Sitze dickere und bequemere, also langstreckentaugliche Polster haben müssen. Schließlich bietet auch die Busindustrie ihre Busse in Ausführungen für den Stadt- und den Überlandverkehr an.

Auch ist zu überlegen, ob auf einer stark von Touristen frequentierten Strecke unbedingt Doppelstockwagen mit Hochflureinstieg eingesetzt werden müssen oder ob es nicht eher einstöckige Züge mit stufenlosem Einstieg, größeren Gepäckablagen und mehr Fahrradstellplätzen sein sollten. Funktionierende Klimaanlage sollten eine Selbstverständlichkeit sein, intelligente Informationssysteme mit Bildschirmunterstützung (bei Hanse-Express und auf der Schwarzwaldbahn schon vorhanden) können inzwischen auch Echtzeitdaten liefern und so bei Verspätungen die neue Ankunftszeit und die noch erreichbaren Anschlüsse darstellen.





In Baden-Württemberg befährt die Hohenzollerische Landesbahn AG (HzL) mehrere regionale Bahnstrecken. Einige Strecken gehören ihr auch selbst.

Dabei können die Aufgabenträger auch hinsichtlich der Qualitätskriterien auf die Erfahrungen der Fahrgäste zurückgreifen. Denn mit einer im Ausschreibungsverfahren vorgeschriebenen Beteiligung („Probesitzen“) zum Beispiel von Fahrgastbeiräten könnten schon im Vorfeld der Betriebsaufnahme von Wettbewerbsnetzen Wünsche der Fahrgäste hinsichtlich der Wahl der Sitze und der barrierefreien Gestaltung von Neufahrzeugen lokalisiert und umgesetzt werden. Das erhöht auch die Akzeptanz bei den Fahrgästen, während sich andernfalls Kritik und mögliche Mängel erst im Betrieb und damit zu spät herausstellen.

Vom durchgehenden Tarifen zum Deutschlandtarif

Eine weitere Herausforderung, die sich mit fortschreitendem Wettbewerb ergibt, ist die Sicherung durchgehender Tarife bei gleichzeitig immer mehr Verkehrsunternehmen. Diese haben unterschiedliche Tarifbestimmungen, erkennen bestimmte Fahrkarten nicht an und haben auch eigene Fahrkartenautomaten, teils in den Zügen, teils auch auf den Bahnsteigen. Stellt sich für den Vielfahrer mit Bahncard 100 heraus, dass er ein bestimmtes Verkehrsunternehmen und damit eine bestimmte Verbindung mit seiner Fahrkarte nicht benutzen darf, ist das für ihn mehr als ärgerlich. Ebenso verhält es sich bei der Benutzung von Länder-Tickets, wenn bei einer Fahrt von Hamburg nach Stralsund mit einem Schleswig-Holstein-Ticket sowohl die Bahnstrecke über Lübeck als auch die über Schwerin benutzt werden darf, mit einem Mecklenburg-Vorpommern-Ticket jedoch nur mit dem meist überfüllten Hanse-Express über Schwerin gefahren werden

darf. Das wäre vermeidbar, wenn der Aufgabenträger in der Ausschreibung vorgäbe, welche Fahrkarten anzuerkennen und beim Zugbegleiter oder am Fahrkartenautomaten zu erwerben sind.

Im Hinblick auf einen angestrebten Deutschlandtarif sollte darüber hinaus im Rahmen der bei Ausschreibungen zunehmend vorgegebenen Nettoverträge geregelt werden, in welchem Umfang Fahrkartenschalter und Fahrkartenverkauf über Partner wie Reisebüros oder Vertriebsagenturen vorgehalten werden müssen. (Bei Nettoverträgen werden das Erlösrisiko und damit die Werbung neuer Fahrgäste auf die Verkehrsunternehmen verlagert.) PRO BAHN hält für diese Regelung zwei Wege für umsetzungsfähig:

- Der Aufgabenträger legt bei einer Ausschreibung eines Wettbewerbsnetzes fest, an welchen Standorten zu bestimmten Bedienungszeiten Fahrkartenschalter und Fahrkartenverkauf über Partner angeboten werden müssen;
- der Aufgabenträger legt bei Länder- und Verbundtarifen fest, dass sich das Verkehrsunternehmen an einer Tarif- und Vertriebsgesellschaft aller Verkehrsunternehmen zu beteiligen hat, in der die Standorte und Bedienungszeiten von Fahrkartenschaltern und Fahrkartenverkauf über Partner definiert werden.

Auch dem Einsatz von Zugbegleitern sollte ein höherer Stellenwert beigemessen werden, denn sie erfüllen drei Aufgaben gleichzeitig: Sie verkaufen Fahrgästen Fahrkarten, wenn alle anderen Möglichkeiten zum Erwerb ausfallen, sie sind der persönliche Ansprechpartner des Fahrgastes für Informationen, und sie sorgen durch ihre persönliche Präsenz, ergänzt durch Videoüberwachung, für ein subjektives Sicherheitsgefühl beim Fahr-


gast. Nicht umsonst sollte die Zugbegleiterquote spätestens ab 21 Uhr 100 % betragen.

Flächentarifvertrag für Beschäftigte

Von Bedeutung ist jedoch nicht nur, dass im Rahmen von Wettbewerbsverfahren durch möglichst viele Zugbegleiter oder zusätzliche Service-Angebote wie einer gastronomischen Versorgung neue Arbeitsplätze entstehen. Die Arbeitnehmer sollen auch angemessene Arbeitsbedingungen vorfinden sowie ihrer Arbeit und Verantwortung entsprechend entlohnt werden. Daher soll Ziel sein, dass der im SPNV-Markt angestrebte Flächentarifvertrag für Arbeitnehmer bindend für die an Wettbewerbsverfahren teilnehmenden Verkehrsunternehmen ist: Der Wettbewerb im SPNV soll ein Wettbewerb der Innovationen und Ideen und nicht ein Wettbewerb um die niedrigsten Löhne sein. Der Grundsatz "Gleicher Lohn für gleiche Arbeit" ist für PRO BAHN gerade im SPNV unverzichtbar.

Zudem macht sich ein gutes Betriebsklima dank angemessener Arbeitsbedingungen und einer der Arbeit und Verantwortung entsprechenden Entlohnung langfristig auch beim Fahrgast bezahlt. Der Fahrgast merkt an der Motivation und der Freundlichkeit des Personals, wie es um das Betriebsklima eines Verkehrsunternehmens bestellt ist, und honoriert positive Erlebnisse mit häufigerer Benutzung und Werbung neuer Fahrgäste, indem er Freunden und Bekannten von seinen positiven Erlebnissen bei seinen Bahnfahrten berichtet.

Spielraum für die Unternehmen

PRO BAHN fordert, dass die Aufgabenträger den Verkehrsunternehmen hinsichtlich der Gestaltung von Betriebskonzepten und Fahrplänen, die sich im Rahmen der Kompatibilität des angestrebten Deutschlandtaktes bewegen sollten, bei künftigen Wettbewerbsverfahren einen größeren Spielraum einräumen. Das SPNV-Angebot soll von ihnen durch dichtere Takte, neue Stationen und, wenn möglich, auch Streckenreaktivierungen attraktiver gestaltet werden können. Die Forderungen und Wünsche der Fahrgäste sollten dabei durch Mitspracherechte von Fahrgastverbänden und -beiräten stärker als bisher berücksichtigt werden. 

Stefan Barkleit

Der Autor ist Vorsitzender des PRO-BAHN-Landesverbandes Schleswig-Holstein/Hamburg.