

Chancen und Risiken im Weltmarkt

Die Renaissance der Eisenbahn steht bevor: Hochmoderne, effiziente und umweltfreundliche Bahnsysteme können die Verkehrsprobleme der Zukunft lösen. Sogar in den USA gibt es nun Pläne, neue Hochgeschwindigkeitsnetze aufzubauen. Doch Experten warnen vor Problemen und Risiken.

von Eberhard Krummheuer



Spanien investiert seit Jahren in sein schnelles Bahnnetz. Auch andere Länder planen nun neue Projekte. Quelle: ap

DÜSSELDORF. Lange wurde sie beschworen, von vielen angezweifelt, doch inzwischen ist sie da: die Renaissance der Eisenbahn. In Industriestaaten wie in Entwicklungs- und Schwellenländern rund um den Globus setzt sich die Erkenntnis durch, dass die Verkehrsprobleme der Zukunft zu einem großen Teil nur durch hochmoderne, effiziente und umweltfreundliche Bahnsysteme zu bewältigen sind. Für Bahnbetreiber wie für die Industrie öffnet sich ein Markt, dessen Dimensionen sich derzeit nur erahnen lassen.

"Bahnsysteme ermöglichen bündelungsfähige Verkehre", sagt Maria Leenen, Chefin der Beratungsfirma SCI-Verkehr. Und genau das sei gefragt. Im Personenverkehr sei es die anhaltende Urbanisierung, die den Bedarf schneller, leistungsfähiger Zugsysteme steigen lasse, um viele Menschen auf einmal zu bewegen. Und im Güterverkehr suche

der Welthandel nach Möglichkeiten, die über die Meere verschifften, wachsenden Warenströme von den Häfen aus übers Land zu verteilen. Leenen: "Die Globalisierung spielt den Bahnen in die Hände."

Voraussetzung ist der Abschied von einstiger Bimmelbahn-Romantik. Als Aushängeschild einer modernen Bahn gelten die wachsenden Hochgeschwindigkeitsnetze, die auf Strecken bis zu 500 Kilometern Reisezeiten bieten können, die selbst mit dem Flugzeug konkurrieren können. Überlegungen gibt es weltweit, von Brasilien bis Russland. Das größte High-Speed-Netz ist in den letzten Jahren in China entstanden, und es wächst noch weiter.

Mit großem Interesse blicken Industrie und Bahnen aber auch nach Nordamerika. Dort haben die Ankündigungen von US-Präsident Barack Obama zumindest Hoffnungen geweckt, etwa die Verkehrsprobleme in Florida oder Kalifornien mit schnellen Zügen à la TGV oder ICE zu lösen. Dort gibt es Absichten, bis zu 1.300 Kilometer schneller Bahnstrecken zu bauen und mindestens 50 Top-Züge einzusetzen.

Doch was wirklich kommt, steht in den Sternen. "Die Mittel, die Obama bislang verteilen lässt, reichen gerade für Planungsaufträge, sagt Civity-Management-Berater Heiner Bente. "Da ist nichts von der Konsequenz zu spüren, mit der beispielsweise Spanien seit Jahren hohe Investitionen für sein schnelles Bahnnetz zur Verfügung stellt."

Die Verkehrstechnik-Sparte von Siemens hatte gleichwohl bereits im vergangenen Jahr laut darüber nachgedacht, in solche Märkte gemeinsam mit ihrem größten Kunden, der Deutschen Bahn, zu gehen. Fahren sollten ICE-Züge, die Regie im Betrieb würde die Bahn übernehmen. Auch Wettbewerber wie Alstom und die französischen Staatsbahn SNCF würden gerne an dem Kuchen partizipieren. Doch die

Absichten kommen nicht voran.

Kein Wunder, meint Oliver-Wyman-Berater Joris D'Incà: Bislang gehe es häufig um kaum finanzierbare Prestigeprojekte, die wenig Chancen für erfolgreiches Geschäft böten. Ronald Pörner, Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Bahnindustrie, ergänzt: "Es ist für Bahnbetreiber kaum vorstellbar, ausschließlich mit dem Betrieb der Züge Geld zu verdienen. Da müssen dann schon Serviceleistungen wie Wartung und Unterhaltung hinzu kommen." Doch da beginnt dann schnell ein Interessenkonflikt zwischen Industrie und Betreiber: Während die Deutsche Bahn diesen Teil des Geschäfts in Eigenregie betreibt, sehen die Fahrzeug-Lieferanten genau dort ihre Potenziale, die ihnen mehr Umsatz bescheren als der Verkauf neuer Züge.

Bente sieht im potenziellen US-Geschäft ein weiteres Problem: "Die Amerikaner sehen High-Speed-Lines vor allem unter dem Aspekt der Investitionskosten. Dass auch für den laufenden Betrieb eine Menge Geld nötig ist, das haben sie noch nicht verstanden."

© 2010 Handelsblatt GmbH

Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: [Content Sales Center](#) | [Sitemap](#) | [Archiv](#) | [Schlagzeilen](#)

Powered by [Interactive Data Managed Solutions](#)

Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben. Bitte beachten Sie auch folgende [Nutzungshinweise](#), die [Datenschutzerklärung](#) und das [Impressum](#).