



Sinkende Nachfrage, aber vor allem die vielen Baustellen bremsen den kombinierten Verkehr auf der Schiene aus

„Ein tägliches Rätselraten“

Der kombinierte Verkehr verliert an Boden. Heiko Krebs und Dirk Steffes, Geschäftsführer von Kombiverkehr, erklären, warum das so ist und was dringend passieren muss, damit die Schiene wieder wächst.

In Kürze

Das Baustellen-Chaos der Schiene sorgt bei Kombiverkehr für Probleme, da Verlagerer vermehrt ihre Verkehre zurück verlagern. Wie die Geschäftsführer Heiko Krebs und Dirk Steffes das drehen wollen.

Online

Hier gibt's noch mehr

Das ganze Interview mit den beiden Kombiverkehr-Geschäftsführern Heiko Krebs und Dirk Steffes finden Sie unter:

www.verkehrsrundschau.de/kombiverkehr

13,5 Prozent Mengeneinbruch bei Kombiverkehr im vergangenen Jahr – das lässt aufhorchen. Wenn Sie das auf drei Hauptursachen herunterbrechen müssten: Wie viel war konjunkturbedingt, wie viel infrastrukturell bedingt und was war hausgemacht?

Heiko Krebs: Das ist nicht ganz sauber zu trennen. Aber wir können sehr klar sagen, dass wir allein schon durch die aktuelle Betriebslage der Infrastruktur einen erheblichen Umsatzausfall hatten. Wir konnten 2025 rund 4000 Verbindungen nicht fahren. Das waren in der Regel Züge, die wir hätten fahren wollen und bei denen wir auch davon ausgegangen wären, dass wir Volumen dafür gehabt hätten. Sie sind aber aus Infrastrukturgründen nicht zustande gekommen. Das ist ein ganz erheblicher Anteil an verlorenem Umsatz-

volumen. Natürlich spielt die Konjunktur auch eine Rolle. Wir waren 2025 im fast fünften Jahr der Rezession oder der Stagnation. Aber im Wesentlichen haben wir infrastrukturell nicht reüssiert.

Welche Kundensegmente haben 2025 am schnellsten wieder auf die Straße verlagert?

Dirk Steffes: Besonders flexibel ist derzeit der gesamte Bereich verpackte Ware. Alles, was im Trailer oder in 45-Fuß-Containern und Wechselbehältern transportiert wird, reagiert sehr schnell auf Veränderungen bei Preis, Qualität und Planbarkeit. Im Tankchemiebereich haben wir dagegen eine stabile Nachfrage. Das ist aus unserer Sicht ein wesentlicher Unterschied. Gerade die trailerbasierten Straßenmengen sind volatil, während Tank- und Chemieverkehre deutlich robuster sind.

Ihr Wettbewerber Hupac hat 2025 dagegen rund 975.000 Sendungen bewegt. Warum konnte Hupac wachsen, während Sie so viel Menge verloren haben?

Krebs: Über die Geschäftsentwicklung von Wettbewerbern können und möchten wir eigentlich nicht spekulieren. Grundsätzlich sind die Rahmenbedingungen für alle Marktteilnehmer gleich. Aber wenn man reine Mengenentwicklungen vergleicht, muss man diese Zahlen sicher im jeweiligen Kontext betrachten. Reine Volumenzahlen allein erlauben oft keine belastbaren Rückschlüsse auf die tatsächliche Marktentwicklung oder die operative Leistung eines Unternehmens.

Heißt das, Hupac war in Wahrheit gar nicht erfolgreicher als Sie? Oder hat Ihr Wettbewerber doch strukturelle Vorteile?

Steffes: Der Schweiz-Korridor bietet jedem Operateur Vorteile. Mittlerweile können dort Züge länger und schwerer fahren. In Verbindung mit der Schweizer Förderkulisse schafft dies attraktive Rahmenbedingungen. Und trotzdem wurde – auch wegen der Infrastruktur-Probleme in Deutschland – das Verlagerungsziel nicht erreicht. Während die Zahl der Transithfahrten durch die Schweiz relativ konstant geblieben ist, sehen wir am Brenner eine Zunahme des Schwerlastverkehrs um 4,5 Prozent. Das heißt, dort gibt es deutlich mehr Verlagerung von der Schiene auf die Straße.

Hinzu kommen die von Herrn Krebs genannten externen Mengeneffekte. Deshalb sehen wir Hupac nicht grundsätzlich weniger betroffen von den allgemeinen Problemen im Schienengüterverkehr als uns. Aber die Rahmenbedingungen und die sta-



Kombiverkehr

„2025 konnten wir durch die Infrastruktur-Betriebslage 4000 Verbindungen nicht fahren.“

HEIKO KREBS,
Geschäftsführer Kombiverkehr

tistischen Ausgangslagen sind unterschiedlich. Gleichzeitig muss man auch sagen: Wir selbst haben im Rahmen unserer Transformation Portfoliobereinigungen vorgenommen. Das war unsere bewusste Entscheidung. In einem großen Portfolio gibt es Verkehre, von denen man sich lieber trennt, statt sie um jeden Preis weiterzuführen.

Kann man Verladern derzeit überhaupt noch guten Gewissens empfehlen, stärker auf die Schiene zu setzen?

Steffes: Ja, weil die Alternative auf Dauer ebenfalls an Grenzen stößt. Wenn wir irgendwann wieder Wirtschaftswachstum sehen, dann wird weder die Straße allein noch die Schiene allein das stemmen können. Die Logistikkette muss intelligenter aus den verschiedenen Produktionssystemen zusammengesetzt werden, also Straße, Schiene und gegebenenfalls Binnenschiff. Genau in dieser klugen Kombination liegt die Zukunft. Wir bewegen auch heute noch Hunderttausende Sendungen in unserem Netzwerk. Das heißt: Für viele Kunden funktioniert das Geschäftsmodell weiterhin. Deshalb bin ich optimistisch, dass die Schiene mit wachsender Wirtschaft wieder an Fahrt gewinnen muss, schon weil es anders gar nicht gehen wird.

Großes Hemmnis sind auch die Trassenpreise. Was bedeutet der Anstieg konkret?

Steffes: Es gibt dazu eine Faustformel, die auch schon einmal kommuniziert wurde: Vier Prozent Trassenpreiserhöhung bedeuten ungefähr ein Prozent höhere Gesamtfrachtkosten. Der Trassenpreisanteil liegt also bei rund 20 bis 25 Prozent der direkten Betriebskosten vor Förderung.

Wenn nun für 2027 eine Erhöhung von 37 Prozent im Raum steht, dann sprechen wir rechnerisch von knapp acht Prozent zusätzlichen Kosten. Das ist eine Preiserhöhung, die wir ohne jede zusätzliche Marge an den Spediteur oder Verlagerer weitergeben müssten. Wenn Sie das auf eine Ladeinheit umlegen und bei 600 Euro pro Einheit landen, reden wir über etwa 50 Euro Mehrkosten allein aus diesem Effekt.

Können Sie solche Mehrkosten einfach weitergeben?

Krebs: Nein, dann verlieren wir Volumen. Das ist völlig klar. Wenn DB InfraGo mit der Idee von 37 Prozent in den Markt geht, dann ist schon der Gedanke absurd, dass das eine vernünftige Preispolitik für den Güterverkehr sein könnte. So kann man nur agieren, wenn man marktbeherrschend ist und Kunden kaum Alternativen haben. Aber selbst dann wird es dazu führen, dass viele Kunden die Schiene nicht mehr nutzen können. Mit so einer Preispolitik wird Volumen aus dem Markt gedrückt. Derzeit bleiben die Mehrkosten aus hohen Trassenpreisen, Baustellen und Umleitungsverkehren weitgehend bei den Eisenbahnverkehrsunternehmen, Operateuren, Speditionen und letztlich deren Kunden, also der Industrie, hängen. Deshalb fordern wir immer wieder einen staatlichen Mehrkostenausgleich für sanierungsbedingte Umleitungen sowie eine Reform der Trassenpreise.

Steffes: Die Kosten muss man ja auch im Verhältnis zur Qualität sehen. Wir kaufen bei InfraGo Leistungen ein, die nicht den Gegenwert haben, der versprochen wird. Es geht ja nicht nur um den Preis, sondern um die Frage, was wir dafür bekommen. Ein Fahrplan, der um 20 Uhr in Hamburg beginnt und morgens in München endet, ►



„Wir kaufen bei InfraGo Leistungen ein, die nicht den versprochenen Gegenwert haben.“

DIRK STEFFES,
Geschäftsführer Kombiverkehr

ist im Alltag längst keine verlässliche Realität mehr. Stattdessen ist es oft ein tägliches Rätselraten, wie die Züge durchs Netz geleitet werden. Dafür zahlen wir ein Heidegeld und sollen gleichzeitig Verlagerungseffekte auf die Schiene erzielen. Manchmal entsteht tatsächlich der Eindruck, als solle der Schienengüterverkehr über den Preis wieder zurückgedrängt werden, allen Sonntagsreden zum Trotz. Wir haben in Deutschland eine Inflationsrate von etwas über zwei Prozent, und gleichzeitig wird mit 37 Prozent gearbeitet. Das passt schlicht nicht zusammen.

Wie wollen Sie mit Kombiverkehr spätestens 2027 wieder nach vorne kommen?

Krebs: Zunächst einmal wollen wir unser Bestandsnetzwerk halten. Das ist aktuell sehr gut aufgebaut. Ein wichtiger Hebel ist für uns der nationale Verkehr. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal. Wir sind der einzige Anbieter, der nationale Volumina in einem offenen Netzwerk von A nach B über verschiedenste Relationen transportieren kann. Genau dort würden wir uns gern noch stärker aufbauen. Wir haben auf bestehenden Zugsystemen noch Platz. Und wir würden die Politik ausdrücklich einladen, Maßnahmen zu definieren, mit denen der nationale kombinierte Verkehr gestärkt werden kann. Darüber hinaus schauen wir uns die Logik der Korridor-sanierungen sehr genau an und werden versuchen, uns abseits der größten infrastrukturellen Schwergänge im Markt zu positionieren.

Steffes: Konkret heißt das: Wenn wir wissen, dass ein bestimmter Korridor massiv beeinträchtigt wird, wäre es wenig sinnvoll, dort aggressiv zusätzliches Volumen zu adressieren. Wir werden also um diese Sanierungssystematik herum in den Mär-

ten wachsen wollen, die qualitativ gut machbar sind.

In welchen Ländern sehen Sie noch Wachstumspotenzial?

Steffes: Strategisch sehen wir klares Potenzial in Südeuropa, vor allem in Spanien. Dort sind wir mit ersten Produkten aktiv, und das läuft – aller Tunnelsperrungen zum Trotz – aus unserer Sicht sehr gut. Wir sehen Skandinavien weiterhin als starken Markt. Und wir wollen uns auch auf die Ost-Achse vorbereiten. Sollte der Krieg in der Ukraine irgendwann enden, wird es erhebliche Ost-West-Verkehre geben, die logistisch vorbereitet werden müssen. Darauf müssen wir heute schon schauen, etwa bei Grenzübertritten nach Polen und möglichen Anschlusskonzepten.

Was muss jetzt konkret passieren, damit Kombiverkehr 2027 wieder wächst?

Steffes: Zunächst muss InfraGo das Tagesgeschäft wieder besser in den Griff bekommen. Im Moment steht das Bauen im Vordergrund und der Betrieb läuft irgend-

wie mit. Da muss deutlich mehr Fokus darauf, den täglichen Schwergang im Netz wieder besser zu managen. Erste, absolute Minimalforderung ist also: Wir brauchen wieder mehr Züge, die mit geringeren Verspätungen durchs Netz kommen. Die Tatsache, dass es eine Taskforce „Zuverlässige Bahn“ brauchte, zeigt ja schon, wie ernst die Lage ist. Zweitens brauchen wir wieder wettbewerbsfähige Kostenstrukturen. Momentan sind die Trassenpreise zu hoch, und der infrastrukturelle Schwergang erzeugt viel zu viel Betriebsaufwand und Ressourceneinsatz. Wenn das wegfällt, haben wir wieder eine Landschaft, in der wir wachsen können.

Krebs: Ich würde den Bogen noch etwas weiterspannen. Natürlich bleibt die Infrastruktur-Diskussion zentral. Aber wir dürfen die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht unterschätzen. Wir bewegen uns seit fünf oder sechs Jahren in einem stagnierenden Umfeld mit zunehmender Abwanderung der Industrie und einem sinkenden Anteil der Industrieproduktion an der Wertschöpfung. Deutschland deindustrialisiert sich gerade in Teilen, und das trifft natürlich die gesamte Transportbranche.

Deshalb braucht es verlässliche wirtschaftliche Rahmenbedingungen, weniger Bürokratie und insgesamt wieder Wachstum am Standort Deutschland. Das wäre aus meiner Sicht die größte Unterstützung für die gesamte Branche und auch für uns, um auf der Schiene wieder mehr Volumen zu gewinnen. Wenn Wirtschaftswachstum zurückkehrt, verbessert sich die Lage im Markt insgesamt. Am Ende geht es also um einen Dreiklang: funktionierende Infrastruktur, wettbewerbsfähige und planbare Kostenstrukturen und wieder wirtschaftliches Wachstum in Deutschland. eh ■■■



Trailerbasierte Verkehre gehen durch Schienenprobleme zurück

Lokomotion GmbH/Balint Paha



Neue Themen, neue Lösungen

Wie E-Mobilität und Gesetzgebung den Werkstattalltag beeinflussen



Werkstatt-Spezial

Themenspezial
VerkehrsRundschau 16-17 | 2026