

Position paper European Sleeper rondetafelgesprek internationaal spoor

European Sleeper

European Sleeper is een Nederlandse private aanbieder van reguliere internationale nachttreinverbindingen in open toegang. Het bedrijf is opgericht in 2021. Sinds 2023 rijdt 3x per week een trein Brussel-Amsterdam-Berlijn, sinds 2024 door naar Praag. In Nederland stopt de trein in Roosendaal, Rotterdam, Den Haag, Amsterdam, Amersfoort en Deventer, waarmee meerdere regio's zonder overstappen gebruik kunnen maken van deze verbinding.

In de winter 2024-2025 is er een pilot geweest met een verbinding naar Tirol en Venetië. Op het moment is een verbinding naar Zuid-Frankrijk en Barcelona in voorbereiding. Dit is een pilotproject van de Europese Commissie, met geplande start in voorjaar 2026.

European Sleeper is het enige bedrijf in Europa dat volledig op eigen benen (zonder eerdere business, bijvoorbeeld bussen, als basis en zonder strategische investeerder uit de sector) een internationale, commerciële treindienst heeft weten te starten. De treinen rijden zonder exploitatiebijdrage. Op die manier zijn tot nu toe ruim 175.000 reizigers vervoerd.

Concurrentie op het spoor

Voor een zuivere discussie in het soms gepolariseerde debat over concurrentie op het spoor is het goed om onderscheid te maken tussen twee soorten concurrentie: concurrentie tussen inschrijvers bij een openbare aanbesteding van een concessie (concurrentie 'om' het spoor, initiatief bij de overheid) en concurrentie tussen meerdere aanbieders die op eigen initiatief (in open toegang) dezelfde verbinding aanbieden (concurrentie 'op' het spoor, initiatief bij de aanbieders).

Sinds het Vierde Spoorwegpakket kunnen beide vormen zowel regionaal als op lange afstand voorkomen en is het onderscheid tussen binnenlandse- en internationale diensten vervallen. De basis, vanuit de grondbeginselen van de Europese Unie, vormt de open toegang en het initiatief van de markt. Indien een verbinding niet door de markt tot stand wordt gebracht, kan de overheid onder stringente voorwaarden een exploitatiebijdrage verstrekken.

Een belangrijke kanttekening is dat open toegang slechts een ander sturingsmodel is. Het is géén Wild West waarin de overheid geen invloed heeft en aanbieders ieder jaar iets anders doen. Ook aanbieders in open toegang moeten vooruit plannen voor investeringen in materieel dat niet zomaar overal inzetbaar is, en ze zullen zorgvuldig een markt moeten opbouwen. De overheid kan sturen door te besluiten waarin geïnvesteerd wordt en waar de capaciteit vergroot wordt.

Er bestaat geen spoorvervoer zonder overheidsbijdrage. Ook open toegang-treinen rijden op infrastructuur die deels met overheidsgeld betaald is. Daar staat tegenover dat aanbieders die treinvervoer in open toegang aanbieden ook een maatschappelijke behoefte vervullen, net zoals bijvoorbeeld vluchten van EasyJet dat doen. Alleen dan wel duurzaam.

In het regionaal vervoer zal de exploitatie vaak niet kostendekkend zijn. Hier ligt het niet voor de hand om te gaan concurreren 'op' het spoor, wel 'om'. Bij langeafstandsvervoer ligt dit anders. Een gevarieerd aanbod kan er hier voor zorgen dat de reiziger iets te kiezen heeft. Sommige reizigers vinden comfort belangrijk, andere prijs. Op die manier kan een breder publiek verleid worden om kennis te maken met de trein en ook in de toekomst een duurzame keuze te maken. Ook is bekend uit landen met ontwikkelde concurrentie dat dit stimuleert om de kwaliteit te verhogen en ticketprijzen te verlagen.

Voor een gelijk speelveld ligt het voor de hand om overheidsbijdragen en andere voorzieningen, zoals garantstellingen, waar mogelijk te concentreren in de infrastructuur en in het scheppen van omstandigheden die het creëren van nieuw aanbod mogelijk maken, en niet in het (wellicht niet per se nodig) financieren van vervoer.

Ontwikkelen van nieuw aanbod

Om nieuwe vervoerdiensten te ontwikkelen zijn grofweg drie dingen nodig: een markt, ruimte op het spoor, en treinen. Uitspraken van onder andere NS Internationaal maken duidelijk dat de vraag naar internationaal vervoer per spoor aanwezig en sterk groeiende is. Er is dus een markt.

Ruimte op het spoor voor internationale treinen is lastig: Nederland beschermt de 'stadsgewestelijke' en 'streekgewestelijke' treinen in het Besluit Capaciteitsverdeling zonder een limiet. Zonder afbreuk te willen doen aan het belang van onze binnenlandse treinen: als we graag willen dat de reiziger internationaal de trein pakt, moet dit anders. De internationale trein rijdt minimaal deels over hetzelfde spoor als de Sprinter en heeft dus ook recht op een eerlijke plek. De huidige voorziening in het Besluit voor internationale treinen biedt geen ruimte voor groei.

Er is schaarste aan materieel, in het bijzonder voor startende bedrijven en al helemaal voor nachttreinen. De nationale vervoerders hebben decennialang nauwelijks geïnvesteerd in nachttreinen, waardoor er nauwelijks een tweedehands markt is. Het belangrijkste knelpunt is echter de financiering van materieel. Treinen zijn kapitaalintensief en voor de aankoop en renovatie zijn investeerders nodig.

Om investeerders aan te trekken, moet een ondernemer vier dingen bewijzen: er is een markt, ik weet hoe treinen werken, ik kan verkopen en ik kan mijn product de komende tien jaar produceren. De markt is aanwezig. Als European Sleeper hebben wij na twee jaar opereren (meer dan 600 treinen, waarvan drie geannuleerd) laten zien dat wij weten hoe wij treinen moeten organiseren.

Wij hebben ons eigen boekingsplatform ontwikkeld en verkopen ongeveer 60% van de tickets zelf, 40% via andere kanalen. Wij hebben dus laten zien dat wij kunnen verkopen. Toch zou het goed zijn als onze tickets op meer plekken verkocht kunnen worden, bijvoorbeeld bij NS.

Capaciteit op het spoor wordt per jaar verdeeld. Bovendien is de capaciteitsverdeling nog erg per land georganiseerd. Doordat de capaciteit ook schaars is, is het altijd onzeker of European Sleeper zijn product ook de komende jaren kan produceren. Bovendien wordt de gebrekkige coördinatie van het spoor tussen verschillende landen door investeerders als risico gezien.

Het is belangrijk dat er betere afstemming tussen de landen is en dat er gebruik gemaakt wordt van bestaande mogelijkheden om zekerheid te bieden op langere termijn. Dit betekent: een sterke Capaciteitsmanagementsverordening met zo min mogelijk ruimte voor sturende nationale strategische aanwijzingen, maar ook dat ProRail gebruik moet maken van de wettelijk al bestaande mogelijkheid om kaderovereenkomsten aan te gaan met aanvragers zoals European Sleeper.

Het spoor is op dit moment geen aantrekkelijke sector voor privaat geld. Er is gebrek aan capaciteit op het spoor, er is gebrek aan investeringen (denk bijvoorbeeld ook aan opstellen en services van treinen), er is beleidsmatige onzekerheid en de afstemming tussen landen is slecht. Dit schrikt investeerders in start ups af. Aan de andere kant zijn nationale vervoerders ook niet aantrekkelijk voor private investeerders: te weinig risico.

Investeerders investeren het liefst als het risico overzichtelijk is: niet teveel en niet te weinig. Als een sector te risicovol is, dan wordt er naar een andere sector uitgeweken. Om de spoorsector aantrekkelijker te maken zijn er twee opties: de complexiteit en onzekerheid verkleinen (daar wordt aan gewerkt, maar is ingewikkeld en kost tijd), of andere maatregelen nemen om het risico te beperken. In praktische zin valt hierbij te denken aan garantstellingen voor de investering in materieel.

De rol van NS

Het zou helpen als de reiziger de tickets voor onze trein op nog meer plekken kan kopen, vooral ook op de bekende plekken, zoals bij NS. Het zou niet vreemd zijn als NS onze tickets verkoopt: de trein is een modulair systeem, waarin reizigers binnen hetzelfde systeem bijvoorbeeld van Alkmaar naar Leipzig kunnen reizen. Met NS naar Amsterdam, met European Sleeper naar Berlijn en met Deutsche Bahn naar Leipzig. Voor de reiziger is het belangrijk dat hij zijn hele reis op één plek kan kopen, en bij het maken van de reis geen onnodige risico's loopt door meerdere vervoerovereenkomsten of een gebrek aan informatie. De reiziger kent NS: het is een publiek merk, zorgvuldig opgebouwd sinds het ontstaan van NS. NS is synoniem geworden voor 'de trein' en het huidige NS heeft dit publieke merk geërfd en treedt op als rentmeester.

Er wordt vaak gesteld dat nationale vervoerders veel geïnvesteerd hebben en inkomsten zouden verliezen door concurrentie, en dat het daarom niet voor de hand ligt om de tickets van de concurrent te verkopen. Dit is om meerdere redenen onjuist:

- Een groter en breder aanbod van internationale treinen stimuleert gebruik van de trein als alternatief voor het vliegtuig en de auto en zwengelt de vraag aan. Met meer treinen wordt de taart groter;
- De verkoop van onze tickets zorgt voor aanvoer van meer klandizie voor de eigen treinen;
- De vraag naar internationaal vervoer is zó groot, dat het aanbod van NS en DB richting Duitsland de vraag (met name in de zomer) niet verwerkt krijgt. De nachttrein naar Berlijn helpt hierbij;
- NS kan een sectorconforme vergoeding krijgen voor de verkoop van de tickets;
- Gezien de Staat de enige aandeelhouder van NS is, zijn alle investeringen die worden gedaan door NS publieke investeringen. Door de verkoop van meer tickets renderen deze investeringen beter.

Technisch is er geen belemmering. De Belgische Spoorwegen verkopen onze tickets ook en NS gebruikt hetzelfde platform. Met wil, focus en een inspanning van enkele weken kan NS er ook mee beginnen.

Nederland als 'Koploper'

Nederland speelt graag een voortrekkersrol. In de ontwikkeling van internationaal spoor gebeurt dit ook. Nederland kent maar liefst drie spoorse startups (GoVolta, Heuro en wij), en meerdere regionale vervoerders hebben aangegeven belangstelling te hebben om nieuwe diensten te ontwikkelen. De startups zijn ook een exportproduct: European Sleeper heeft in zes landen gereden en is aan het voorbereiden om er daar twee of drie aan toe te voegen. Wij vinden het belangrijk om deze ondernemendheid te koesteren. Werk aan het creëren van een gelijk speelveld voor nieuwe aanbieders op het spoor.

Mogelijke acties

Tot slot geven wij u graag een aantal praktische ideeën om u hard voor te maken, die kunnen helpen om meer internationale treinen op het spoor te krijgen:

- Laat het Ministerie van Financiën een actieve rol aannemen als aandeelhouder. Zij kunnen NS aansporen om gedane investeringen maximaal te laten renderen en zoveel mogelijk klandizie aan te trekken. Dit door alle treinkaartjes van treinen van, naar en door Nederland te verkopen.
- Voor garantstellingen bij de investering in nieuw materieel bestaat al een oplossing: Eurofima. Nederland stond in 1956 aan de wieg hiervan en helpt door delen van het risico om de financieringskosten bij de investering in materieel in veel landen te beperken. Sinds 2018 is Eurofima alleen nog voor materieel voor concessietreinen. Het Ministerie van Financiën kan NS als aandeelhouder van Eurofima aansporen om dit ongelijke speelveld weer gelijk te trekken.
- Zorg dat ProRail beter afstemt met de buur-infrabeheerders en dat het begint om kaderovereenkomsten af te sluiten met aanvragers. Hiervoor is het wel belangrijk dat het Besluit Capaciteitsverdeling onder de loop genomen wordt.