

**Relevanz des Preissystems für das Marktmodell  
des Schienenpersonenfernverkehrs:  
Ist das Ziel Gewinnmaximierung – oder Maximierung  
des gesellschaftlichen Nutzens?**

VON HANS LEISTER

**Inhaltverzeichnis**

Problemdarstellung und Vorgehensweise .....	103
1 Zielsetzung der wirtschaftlichen Tätigkeit der Eisenbahnunternehmen des Bundes .	104
2 Preissysteme im Personenverkehr allgemein .....	105
3 Aktuelle und künftige Herausforderungen im Personenverkehrssektor .....	107
4 Historische Entwicklung des Preissystems im Schienenpersonenfernverkehr in Deutschland bis zur Bahnreform .....	108
5 Entwicklung des Preissystems im Fernverkehr in Deutschland seit der Bahnreform 1994 .....	109
5.1 Preissystem des DB-Fernverkehrs (seit 1999 DB Fernverkehr AG).....	109
5.2 Preissystem anderer Betreiber im Fernverkehr in Deutschland.....	113
6 Preissysteme ausgewählter anderer Länder im Schienenpersonenfernverkehr.....	115
6.1 Preissysteme der japanischen Eisenbahnen im Fernverkehr .....	115
6.2 Preissysteme des Schienenpersonenverkehrs in der Schweiz.....	118
6.3 Preissystem des Schienenpersonenfernverkehrs in Österreich.....	119

---

*Anschrift des Verfassers:*

Zukunftswerkstatt Schienenverkehr  
Hans Leister  
Johannes-Niemeyer-Weg 12  
14109 Berlin  
E-Mail: [hans.leister@googlemail.com](mailto:hans.leister@googlemail.com)

6.4	Vergleichbarkeit der Beispiele Japan, Schweiz und Österreich mit dem deutschen Schienenpersonenfernverkehr .....	120
7	Vorschläge zur Ertüchtigung des Preissystems im deutschen Schienenpersonenfernverkehr für Verkehrswende und Deutschlandtakt .....	122
7.1	Gemeinwohlorientierung statt Gewinnmaximierung für DB Fernverkehr AG ..	122
7.2	Öffentlich zugängliche Marktforschung notwendig .....	122
7.3	Kooperationsgebot für Verkehrsunternehmen statt Verbot von „Marktabsprachen“ .....	122
7.4	Neutraler Dachtarif für den SPFV .....	123
7.5	Wiederannäherung der Tarifsysteme des Nah- und Fernverkehrs .....	123
7.6	Rasch wirkende Maßnahmen zur Attraktivierung des SPFV der DB .....	124
7.7	Test zur Einführung „reservierter Zugteile“ nach japanischem Vorbild .....	124

## Problemdarstellung und Vorgehensweise

So manche Fahrgäste haben sich angesichts von Zugbindung, Stornierungsbedingungen, Abo-Zwang bei der BahnCard oder wechselnden Flexpreisen nach Wochentagen und vielleicht bald nach Tageszeiten schon gefragt: Muss das Preissystem der Betreiber des Schienenpersonenfernverkehrs (SPFV) wirklich so kompliziert sein? Verprellt man mit dem Bemühen, den letzten Euro an „Zahlungsbereitschaft abzuschöpfen“ vielleicht nicht viel mehr Potential, als man letztlich durch ausgefeiltes „Yield Management“ gewinnt?

Preise im SPFV sollten natürlich – anders als im Nahverkehr seit Einführung des Deutschlandtickets – ein angemessenes Niveau aufweisen, um eine wirtschaftliche Basis für das Verkehrsangebot zu bilden. Aber diese Preise sollten die Verkehrswende nicht behindern, sondern attraktiv genug sein, um die Zahl der Fahrgäste unter der Randbedingung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit zu maximieren.

Hier wird der Versuch unternommen, das Thema etwas systematischer anzugehen; es wird ein internationaler Vergleich gewagt, und zwar gerade nicht mit den Schienenverkehrssystemen in Frankreich, Italien und Spanien, deren SPFV-Betreiber ähnlich organisiert sind wie in Deutschland, sondern mit Österreich, Schweiz und Japan.

Österreich und die Schweiz sind dabei „ÖV-System-orientierte“ Länder, die den öffentlichen Verkehr einschließlich des SPFV ganzheitlich betrachten und als für den Kunden einheitliches System erhalten wollen. Demgegenüber sind die börsennotierten und gewinnorientierten SPFV-Betreiber in Japan, dem Land mit der längsten Erfahrung im Hochgeschwindigkeitsverkehr und wesentlich größerem Markt als Europa, ganz ohne die

„Schikanen“ des Yield Managements auskommen, sondern bieten ganz im Gegenteil gleiche Preise zu allen Zeiten.

Aus dem Vergleich mit den genannten Ländern werden Vorschläge abgeleitet, wie das Preissystem des SPFV in Deutschland in Richtung auf die Ziele der Verkehrspolitik ertüchtigt werden könnte.

## 1 Zielsetzung der wirtschaftlichen Tätigkeit der Eisenbahnunternehmen des Bundes

In Abhandlungen zur Deutschen Bahn wird häufig der Gegensatz zwischen der Zielsetzung der Tätigkeit als Infrastrukturunternehmen einerseits und als Marktteilnehmer im Verkehrsmarkt andererseits beschrieben. Was die Tätigkeit der Deutschen Bahn bei der Infrastruktur als Betreiber der Bundesschienenwege angeht, so hat sich mittlerweile ein breiter Konsens ergeben, dass diese Tätigkeit nicht gewinnorientiert, sondern gemeinwohlorientiert erfolgen soll. Die Bildung der neuen Infrastrukturorganisation DB InfraGO (GO=gemeinwohlorientiert) ist die politische Umsetzung dieses Konsenses.

Die Zielsetzung der Tätigkeit der Deutschen Bahn als Infrastrukturunternehmen lautet damit hinsichtlich der Infrastruktur: Nicht maximalen Gewinn zu erzielen, sondern die Nutzung des Schienenverkehrs als wichtigen Teil eines künftigen klimaneutral zu betreibenden Verkehrswesens zu fördern, durch Bereitstellung des Schienennetzes für die Verkehrsunternehmen und die Allgemeinheit zu attraktiven Bedingungen hinsichtlich Qualität, Zuverlässigkeit und Entgeltgestaltung.

Im Gegensatz dazu gelten die drei wesentlichen Verkehrsunternehmen der Deutschen Bahn AG im Schienenverkehr, der im Nahverkehrs-Ausschreibungswettbewerb tätigen DB Regio, des Güterverkehrsunternehmen DB Cargo und der DB Fernverkehr AG, überwiegend als „normale“ Wirtschaftsunternehmen, die wie alle in funktionierenden Märkten tätigen Unternehmen das Ziel der Gewinnmaximierung verfolgen. Sie sollen Ressourcen sparsam einkaufen und einsetzen mit dem Ziel, daraus ein bestmögliches Wirtschaftsergebnis zu erzielen. Dazu gehört, im Zweifel keine Geschäfte zu betreiben, die keinen monetären Grenznutzen bringen. Nachfrage, die nicht gewinnbringend bedient werden kann, wird im Zweifel durch prohibitive Preisbildung abgewehrt und zu anderen Verkehrsunternehmen oder anderen Verkehrsträgern gelenkt. Dies geschieht heute bei Verkehrsunternehmen im Fernverkehr durch komplexe Preissysteme, die auf maximale Auslastung zielen und die Zahlungsbereitschaft der einzelnen Kundensegmente möglichst weitgehend ausschöpfen.

Nach der Grundidee der Bahnreform 1993 war es unproblematisch, dass einzelne Verkehrsträger die Nachfrage, die nicht gewinnbringend bedient werden konnte, durch hohe Preise abschreckten: Alle Verkehrsträger sollten sich entsprechend der damaligen Denkweise allein finanzieren, externe Kosten und Umweltauswirkungen blieben dabei weitgehend unberücksichtigt. Die Verlagerung der Verkehrsleistungen von einem Verkehrsträger auf den anderen sollten „im Markt“, also über Preise und Kosten, erfolgen.

Dass andere Verkehrsträger nie einer vollständigen Kostenanlastung unterzogen wurden, während sie beim Schienenverkehr über kostendeckende Infrastrukturpreise zumindest lange versucht wurde, sei nur am Rande bemerkt.

Seither hat sich aber eine fundamentale Änderung ergeben: Die Notwendigkeit der Reduzierung von CO<sub>2</sub>-Emissionen und eingesetzter Energie im Verkehrswesen muss heute im Fokus stehen. Verlagerungen auf energieeffiziente und CO<sub>2</sub>-sparende Verkehrsträger sind notwendig. Das Dilemma: Sie werden sich nicht einfach so „im Markt“ einstellen, wenn die Rahmenbedingungen dies nicht unterstützen.

Diese Überlegungen sind jedenfalls Anlass genug, sich mit Preissystemen für den öffentlichen Verkehr, insbesondere den Schienenpersonenfernverkehr, und ihre Lenkungswirkung für den Modal Split näher zu befassen.

## 2 Preissysteme im Personenverkehr im Allgemeinen

Die Leistung von Verkehrsunternehmen kann nicht vorab produziert und gelagert werden, sie muss im Prinzip genau dann produziert und erbracht werden, wenn sie nachgefragt wird. Je nachdem, ob die Leistung ungeachtet wirtschaftlicher Nebenbedingungen unbedingt erbracht werden muss, oder genauso gut verdrängt und ggf. von anderen Verkehrsunternehmen oder anderen Verkehrsträgern erbracht werden kann, entstehen daraus sehr unterschiedliche Preissysteme für Verkehrsdienstleistungen.

Für Verkehrsunternehmen, die im Personenverkehr tätig sind, sind grob eingeteilt drei Strategien vorstellbar, die bereitgestellte Beförderungskapazität und die zeitliche Verteilung der Nachfrage miteinander in Deckung zu bringen:

- Modell A: Die Unternehmen richten ihre Kapazitäten möglichst an den Nachfragespitzen aus und verkaufen ihre Leistung zu allen Zeiten zum gleichen Preis. Sofern zu bestimmten Zeiten die Kapazität an Sitzplätzen überschritten wird, müssen Stehplätze genutzt werden. Sofern die stark nachgefragten Zeiten den Fahrgästen bekannt sind oder bekannt gemacht werden, erfolgt eine gewisse Nachfragesteuerung durch Vermeidung von weniger komfortablen Fahrtangeboten.
- Modell B: Die Unternehmen halten eine bestimmte (eher niedrige oder durch externe Faktoren begrenzte) Kapazität vor, diese wird zwar immer zum gleichen Preis, aber kontingentiert abgegeben, indem eine Reservierungspflicht die Nachfrage steuert und Übernachtfrage verhindert.
- Modell C: Die Unternehmen stellen eine bestimmte (eher niedrige) Kapazität bereit und versuchen, durch die Preisdifferenzierung nach Märkten und Zeiten Übernachtfrage zu Spitzenzeiten in andere, weniger ausgelastete Zeiten zu schieben oder ganz abzuwehren, also durch hohe Preise zu verhindern oder zu anderen Anbietern oder Verkehrsträgern zu verdrängen.

Ein wichtiger Nebenaspekt insbesondere beim Modell A dabei ist, ob das jeweilige Verkehrsmittel technisch grundsätzlich auch überlastbar ausgelegt ist, also Stehplätze

erlaubt sind. Ebenfalls ein wichtiger Nebenaspekt sind die spezifischen Kosten einer bestimmten Fahrt (bzw. einer bestimmten Flugverbindung) im Verhältnis zu den Systemkosten einer bestimmten Linie. Sind die fahrtspezifischen bzw. flugspezifischen Kosten hoch, rückt das Ziel, eine sehr hohe durchschnittliche Auslastung zu erzielen, in den Vordergrund. Deshalb ist in der Luftfahrt wegen hoher spezifischer Kosten je Flug eine hohe Auslastung das übergeordnete wirtschaftliche Ziel und das Modell C das vorherrschende in der Luftfahrt.

### **Modell A**

Ein Preissystem nach Modell A dient der Nutzen-Maximierung, die Nachfrage wird grundsätzlich vollständig bedient, und zwar zu den Zeiten, in denen die Nachfrage besteht. In diesem Modell erhalten die Kunden typischerweise den gleichen Preis, egal ob sie zu Spitzenzeiten oder zu wenig ausgelasteten Zeiten unterwegs sind: Die Kapazität wird gegebenenfalls durch Zusatzfahrten oder Verstärkung der Züge o.ä. nachgesteuert.

In der Regel verhalten sich Aufgabenträger bzw. Verkehrsunternehmen im Nahverkehr nach Modell A: Berufstätige und Schulkinder sind zu bestimmten Zeiten zu befördern, und zwar zu den gleichen Preiskonditionen ungeachtet einer hohen oder niedrigen Auslastung des Systems zu bestimmten Zeiten oder in bestimmten Relationen.

Übernachfrage ist im Modell A typischerweise mit Komforteinschränkungen verbunden (z.B. Stehplätze). Sofern die Übernachfrage als regelmäßig zu bestimmten Zeiten und Relationen vorkommend bekannt ist, oder durch das Verkehrsunternehmen auf geeignetem Weg bekannt gemacht wird, entfaltet die Komforteinschränkung eine gewisse Lenkungswirkung (Vermeidung von bekannten Spitzenzeiten durch zeitflexible Kunden). Auch im Modell A wird im Einzelfall darüber hinaus versucht, durch gezielte Preisanreize die Nutzung zu Spitzenzeiten zu vermeiden, z.B. durch 9-Uhr-Karten für bestimmte Personengruppen, bei denen man zeitliche Flexibilität vermutet. Das ist kein grundsätzlicher Widerspruch, weil die große Mehrzahl der Kunden den Einheitspreis ohne Differenzierung zahlt.

### **Modell C**

Das Modell C bildet die Gewinnmaximierung als Geschäftszweck ab. Eine bestimmte niedrigere Kapazität, die unterhalb der Spitzennachfrage liegt, wird bereitgestellt; sie wird mit Preissystemen an den Markt gebracht, die eine feine Steuerung nach Marktsegmenten und Kundensegmenten bedeutet mit den Zielen, die Kapazität möglichst gleichmäßig auszulasten, die Zahlungsbereitschaft aller Kundensegmente auszuschöpfen und spontane Nachfrage zu Spitzenzeiten hoch zu bepreisen. Damit wird erreicht, dass bestimmte Kundengruppen (z.B. Wochenpendler mit typischer Reisezeit Freitagnachmittag und Sonntagabend) im Zweifel von einer Nutzung des Verkehrsunternehmens absehen und andere Verkehrsmittel nutzen, oder eben dafür einen deutlich höheren Preis zu bezahlen haben.

### **Modell B**

Das Modell B als Mittelweg bietet einerseits gleiche Preise für alle, aber durch die Kontingentierung per Reservierungspflicht eine sehr effektive Steuerung. Es eignet sich sowohl für Verkehrsanbieter, die gewinnorientiert unterwegs sind und dann eben mit entsprechend niedrigerer Kapazität in den Markt gehen, um eine hohe Auslastung zu erzielen, als auch für Verkehrsanbieter, die die Gesamtnachfrage maximieren wollen und dazu mit hoher Kapazität möglichst viel Nachfrage bei hoher Qualität abdecken wollen. Allerdings stößt die Reservierungspflicht im deutschen Schienenpersonenfernverkehr auf Widerstände seitens der Kundschaft. Ob durch moderne Vertriebskanäle für die Reservierung und einfacher Änderung der Reservierung auf andere Züge eine höhere Akzeptanz erreichbar ist, bliebe abzuwarten.

### **3 Aktuelle und künftige Herausforderungen im Personenverkehrssektor**

In den europäischen Ländern mit Hochgeschwindigkeitsverkehr im Wettbewerb wie Italien und Spanien, aber auch in Deutschland und Schweden dominieren heute Preissysteme nach dem Modell C. Sie folgen der Logik des „Open-access“-Grundgedankens, der der europäischen und deutschen Bahnreform zugrunde lag: Verkehrsunternehmen sollten ohne überkommene Beschränkungen tätig sein dürfen und sich als Marktteilnehmer ein eigenes Preissystem zur Optimierung ihrer Gewinne geben können. Die Verkehrsträger wiederum stehen miteinander im Wettbewerb; was die Eisenbahn nicht rentabel befördern kann, leisten eben andere Verkehrsträger wie Flugzeug oder der private Pkw. Eine hohe Nutzung des Gesamtsystems SPFV wird durch den Wettbewerb als Antriebselement erreicht, nicht durch ein attraktives einheitliches Gesamtsystem (wie üblicherweise im Nahverkehr).

Seit der europäischen und deutschen Reform zu Beginn der 1990er Jahre hat sich jedoch ein deutlicher Wandel ergeben, was die Zielsetzung des Schienenverkehrs angeht. Heute ist das Ziel, über Wettbewerb der Verkehrsträger möglichst geringe Kosten für das Verkehrswesen insgesamt zu erreichen, ohne Berücksichtigung von externen und Umwelt-Kosten, nicht mehr unbestritten. Vielmehr ist heute weitgehend Konsens, dass es einen Anreiz geben muss, energieeffiziente Verkehrsträger mit geringem CO<sub>2</sub>-Ausstoß im Markt durch geeignete Maßnahmen zu bevorzugen.

Durch Belastung von weniger energieeffizienten und weniger umweltgerechten Verkehrsträgern im Personenverkehr, die Anlastung von externen und Umwelt-Kosten (Stichwort: nutzungsabhängige Maut, Anlastung der wahren Kosten beim Luftverkehr) lässt sich das Problem offenkundig nicht lösen, weil das der Gesellschaft nicht vermittelbar ist. Daher sind verstärkt Anreize für die Nutzung der künftig zu bevorzugenden Verkehrsträger, insbesondere des Schienenverkehrs, notwendig.

Die Einführung des Deutschlandticket setzt dieses Ziel im Nahverkehr um. Ein ebenso einfaches wie günstiges Angebot soll möglichst viele dauerhaft zu ÖPNV-Nutzenden machen. Die Zugangshürde ist extrem niedrig: Ein einmaliger Kaufvorgang genügt, um

dauerhaft ohne weitere Bezahl- oder Eincheck-Vorgänge das System des öffentlichen Verkehrs jederzeit und überall in Deutschland zu nutzen.

Auch das Marktmodell des Schienenpersonenfernverkehrs in Deutschland muss nunmehr hinterfragt werden. Das Preissystem des Schienenpersonenfernverkehrs als eine der entscheidenden Stellgrößen des Modal Split muss auf den Prüfstand kommen, weil seine heutige Struktur erkennbar heute vor allem der Gewinnmaximierung und nicht der Nutzungsoptimierung dient und offenkundig alles andere als „einfach“ und für den Fahrgast leicht zu verstehen ist.

Dazu sollen im Folgenden erst die Preissysteme der Eisenbahn im Fernverkehr in der Vergangenheit sowie das heutige Preissystem der DB Fernverkehr AG näher betrachtet werden.

Im nächsten Schritt werden alternative Ansätze der Bepreisung von Personenfernverkehr in Japan, Österreich und der Schweiz zum Vergleich herangezogen. Die Auswahl dieser Länder erfolgte unter dem Gesichtspunkt, dass sich die dortigen Preissysteme deutlich vom Preissystem der DB Fernverkehr als vorherrschendem Anbieter unterscheiden. Die Fernverkehrs-Bahnsysteme von Frankreich, Spanien oder Italien eignen sich weniger zum Vergleich, da sie ähnliche Wege wie die DB Fernverkehr gegangen sind und dabei die Entwicklung zu einer Luftfahrt auf Schienen teilweise noch entschiedener verfolgt haben.

#### 4 Historische Entwicklung des Preissystems im Schienenpersonenfernverkehr in Deutschland bis zur Bahnreform

Seit Beginn des Eisenbahnverkehrs war etwa hundert Jahre lang der Tarif denkbar einfach: Es gab einen entfernungsabhängigen Preis, der entweder durchgehend linear stieg, oder ab einer bestimmten Kilometerzahl mit degressiver Steigerung angelegt war. Für Verbindungen, die üblicherweise mit verschiedenen Laufwegen der Züge bedient wurden, wurde die Tarifentfernung anhand des Durchschnitts der Entfernungen einheitlich berechnet, ansonsten waren Umwege nur mit dem Lösen einer zusätzlichen Umweg-Fahrkarte (nach Kilometerpreis) möglich.

Das Preisniveau der Tarife war immer reguliert und wurde nie als rein kommerzielles Angebot der Verkehrsunternehmen gesehen. Schon zu einem frühen Zeitpunkt wurde ein reduzierter Kindertarif eingeführt, üblicherweise 50% des Normaltarifs.

Die Fahrkarten zu diesem einheitlichen Kilometertarif galten grundsätzlich in allen Zügen, allerdings waren bestimmte Züge zuschlagpflichtig, nämlich die als D-Züge bezeichneten Züge des Fernverkehrs, anfangs auch Eilzüge als beschleunigte Nahverkehrszüge mit weiten Laufwegen. Daraus ergab sich durch den Zuschlag die Differenzierung nach Nah- und Fernverkehr, bei ansonsten einheitlichem Tarifsystem.

Im Nahverkehr wurden als weitere Angebote die Zeitkarten (Wochen- und Monatskarten) und später die sogenannte „Sonntags-Rückfahrkarte“ eingeführt; in Eil- und Schnellzügen galten diese Karten entweder gar nicht oder mit Zuschlag. Bei der Sonntags-Rückfahrkarte

war der ursprüngliche Ansatz, freie Kapazitäten am Wochenende auszulasten; sehr schnell mussten aber in manchen Regionen Zusatzzüge für die Ausflugsgäste gefahren werden. Die Sonntags-Rückfahrkarte wandelte sich seit den 1930er Jahren zu einem „Sozialangebot“, das bei der Deutschen Reichsbahn der DDR konsequenterweise mit Wochentags-Ausflugsfahrkarten für Schichtarbeiter ergänzt wurde.

Der D-Zug-Zuschlag wurde im weiteren Verlauf auf Fahrkarten bis 50km Tarifdistanz beschränkt, darüber waren alle Züge zuschlagfrei benutzbar. Mit dem Einführen des Intercity-Verkehrs kam der Zuschlag wieder, nämlich als IC-Zuschlag, wieder unabhängig von der Entfernung.

Im Fernverkehr der Bundesbahn kamen innovative Angebote in den 1980er Jahren auf: „Rosarote Wochen“, günstige Angebote, die nicht an Freitagen gültig waren und bei denen die Hin- und Rückfahrt entweder am selben Wochenende stattfand oder ein Wochenende zwischen Hin- und Rückfahrt lag; damit war erstmals eine Preis-Segmentierung nach Privat- und Geschäftskunden möglich. Für Geschäftsreisende wurde die Netzkarte und für Firmen eine übertragbare Netzkarte eingeführt. Vorherrschend blieb weiterhin der Normaltarif als reiner Kilometertarif, bis mit Einführung des ICE-Verkehrs ab 1991 für die ICE-Züge ein Relationspreis eingeführt wurde, nach dem Prinzip: Je schneller und weiter, desto teurer.

Nach Einführung einer günstigen Halbtax-Karte in der Schweiz (Jahres-Grundkarte, die zu einer 50%-Reduktion des Normaltarifs führt) im Jahr 1987 wurde ein entsprechendes Angebot von Fahrgastverbänden auch für Deutschland gefordert und schließlich mit der Bezeichnung „BahnCard“ 1992 von Bundesbahn und Reichsbahn eingeführt. Schon vorher gab es mit dem Senioren-Pass und dem Junior-Pass bereits Halbp reis-Grundkarten, aber nur für einzelne Personengruppen.

Mit der Ausweitung des ICE-Verkehrs wurden die Tarife zunehmend von Kilometerpreistabellen auf Relationspreise umgestellt. Damit konnten Nahverkehrs-Fahrkarten nicht mehr wie früher gegen Zahlung eines Zuschlags auch in Fernverkehrszügen genutzt werden; die Abwärts-Kompatibilität (Fernverkehrstickets gelten auch im Nahverkehr) blieb jedoch weitgehend erhalten.

## 5 Entwicklung des Preissystems im Fernverkehr in Deutschland seit der Bahnreform 1994

### 5.1 PREISSYSTEM DES DB-FERNVERKEHRS (SEIT 1999 DB FERNVERKEHR AG)

Als neues Angebot führte der Fernverkehr der DB AG 1994 das „Gute-Abend-Ticket“ ein, das ab 19 Uhr für beliebige Fahrten bis in die frühen Morgenstunden genutzt werden konnte. Das Angebot führte in den großen Städten dazu, dass die unmittelbar nach 19 Uhr abfahrenden Züge übermäßig stark belastet waren; bei kurz vor 19 Uhr abfahrenden Zügen gab es häufig Streit über die Gültigkeit.

Ansonsten wurden die bereits früher bekannten, meist zeitlich begrenzten Spar-Angebote für bestimmte Zeiten oder bestimmte Personengruppen in vielfältiger Weise fortgeführt.

Beginnend ab 1998, verstärkt ab dem Jahr 2000 reduzierte die DB Fernverkehr AG das Angebot erheblich: Linien, die nicht genug Profitabilität aufwiesen, wurden aus dem Markt genommen. Davon betroffen waren insbesondere die Züge des InterRegio-Verkehrs. Diese Zuggattung sollte im Zuge des MORA-Programms („Marktorientiertes Angebot“) entweder eingestellt oder in IC-Zugleistungen umgewandelt werden. Ganz nach dem Markt-Modell C, das sich die DB Fernverkehr zunehmend zu eigen machte, sollte über das Herausnehmen von Angeboten und Ressourcen die Gesamtprofitabilität des Unternehmens gesteigert werden. Bereits damals zeigte sich aber in der breiten Öffentlichkeit, dass die Aufgabe der DB im Fernverkehr von der Allgemeinheit anders gesehen wurde als in der Maximierung des Unternehmensergebnisses. Mit dem InterRegio entledigte sich die DB Fernverkehr auch eines Zwitter-Angebots zwischen Nah- und Fernverkehr und konzentrierte sich voll auf den „echten“ Fernverkehr, den man beim Preissystem vom Nahverkehr deutlich absetzen wollte. Bereits damals aber zeigte sich, dass die unausgesprochene Erwartung vieler Stakeholder und der Öffentlichkeit, die DB möge „gemeinwohlorientiert“ möglichst viele Passagiere für den Schienenverkehr gewinnen, und die Erwartung der Aufsichtsgremien und der DB-Konzernspitze, sie möge vor allem das Finanzergebnis verbessern, nicht vereinbar waren.

Im Jahr 2002 wurde unter der Bezeichnung PEP (Preis- und Erlösmanagement Personenverkehr) eine Radikalreform des Preissystems in Angriff genommen. Waren vorher Sparpreise in allen Zügen gültig, so wurde jetzt dafür eine „Zugbindung“ eingeführt, die Begrenzung der Gültigkeit auf bestimmte Züge, ohne dass damit verpflichtend eine Platzreservierung verbunden war. Die Platzreservierung musste weiter zusätzlich bezahlt werden. Die Preise wurden kontingentiert nach Preiskategorien für einzelne Züge vergeben, nach dem Vorbild des „Yield-Management“ von Airlines (die damaligen Marketing-Vorstände und -Manager kamen durchweg aus dem Luftfahrtbereich). Der BahnCard-Rabatt wurde auf 25% reduziert, allerdings mit gleichzeitiger Absenkung der Grundpreise. Dauerhaft eingeführt wurden kontingentierte zuggebundene Sparpreise von 10, 25 und 40% unter der Bezeichnung „Plan&Spar“; die Preise wurden mit BahnCard nochmals um 25% reduziert. Damit brach die DB erstmals mit dem bis dahin hochgehaltenen Grundsatz „kein Rabatt auf bereits rabattierte Preise“.

Im Grund war PEP keine Preiserhöhung, jedenfalls dann nicht, wenn die Kunden sich darauf einzulassen und bereit gewesen wären, sich bei Reisen frühzeitig auf einen bestimmten Zug festzulegen. Die Erwartung an das Preissystem war nach den Prognosen eher eine Senkung des erzielbaren Durchschnittspreises, bei deutlich mehr Fahrgästen.

Gleichwohl folgte ein Sturm der Entrüstung in der Öffentlichkeit, vor allem wegen der Abschaffung des 50% Rabatt auf die BahnCard, des Streits um Fehlauskünfte zu Fahrpreisen, die Zugbindung und die Stornierungsgebühr bei Nichtnutzung der gebuchten Verbindung mit Zugbindung. Statt der erhofften Zunahme der Fahrgastzahlen kam es zu einem deutlichen Rückgang und zu einem noch deutlicheren Rückgang des Umsatzes. Ursache für die Kundenreaktion waren offenbar die Abschaffung der Flexibilität durch die

„Zugbindung“ der Fahrkarten und die Intransparenz der Preisbildung; beigetragen hatte aber auch die negative Presseberichterstattung und die Beschimpfung von führenden Fahrgastvertretern durch „Bahnchef“ Mehdorn, der sich vehement für das neue Preissystem einsetzte. Nach dem Offenbarwerden der tatsächlichen Kundenreaktion erfolgte der Rücktritt zweier Fernverkehrs-Vorstandsmitglieder und der verantwortlichen Managerin. Die BahnCard mit 50% Rabatt als BahnCard 50 wurde wieder eingeführt, bestehen blieb die Zugbindung bei Sparpreisen. Die Fahrgastzahlen erholten sich nur sehr langsam wieder von dem PEP-Desaster.

Besonderer Kritikpunkt der Fahrgastvertreter war neben dem Wegfall der BahnCard und der Zugbindung auch die hohe Stornierungsgebühr auf die Sparpreise von 45 Euro. Die Senkung dieser Stornierungsgebühr auf 15 Euro war Teil der notwendig gewordenen Reform der Reform, die die Gemüter beruhigen sollte, aber die Fahrgäste nicht sofort zurückbrachte.

Das PEP-System besteht im Grunde bis heute. Zusätzlich differenziert wurde der Sparpreis: Neben den Sparpreis trat der Super-Sparpreis, letzterer ohne Umbuchungsmöglichkeit: eine Nichtnutzung führt zum Verfall des gezahlten Preises. Beim Sparpreis blieb es bei einer erträglichen Stornierungsgebühr. Zur weiteren Komplizierung des Systems trug bei, dass nun auch der Sparpreis und Super-Sparpreis mit der BahnCard 25 reduziert werden konnten, zunächst jedoch nicht mit der BahnCard 50. Später erhielten auch die BahnCard-50-Kunden Nachlass bei rabattierten Sparpreisen.

Die BahnCard 50 wird damit vor allem von Nutzern des Flex-Preises genutzt, insbesondere im Wochenend-Pendlerverkehr, weil am Freitagabend und Sonntagabend ohnehin nur geringe Sparpreis-Kontingente verfügbar sind.

Jedoch wurde auch der Flex-Preis zusätzlich verkompliziert: Galt seit jeher, dass der „normale Fahrpreis“ (heute: Flex-Preis) eine feste Größe ist, wurde 2016 der Flex-Preis nach Reisetagen differenziert, insbesondere an Freitagen gilt ein höherer Flex-Preis. Damit verbunden wurde weitere neue Regeln eingeführt: Flex-Preis-Fahrkarten gelten nur noch zwei Tage, die Fahrt muss am ersten Tag angetreten werden. Auch dies war den Erlös-Optimierern und Zahlungsbereitschafts-Ausschöpfern bei DB Fernverkehr aber noch zu einfach: 2021 wurde ein „Flex-Preis Business“ eingeführt; Fahrkarten dieses Tarifs können auch einen Tag vor und bis zu zwei Tage nach dem ersten Geltungstag ohne weiteres genutzt werden, bieten also das, was viele Jahrzehnte der „normale Fahrpreis“ geboten hatte, zu einem nochmals höherem Preis.

Die Fahrpreis-Spanne vom günstigsten Supersparpreis zum höchsten Flex-Preis-Angebot beträgt mittlerweile fast 1:10.

Die strikte Trennung vom Nahverkehr, die es jahrzehntelang überhaupt nicht gab, wurde aufgrund der Notwendigkeiten der realen Nutzung im Bahnverkehr mit der Notwendigkeit der durchgehenden Nutzung von Zügen des Nah- und Fernverkehrs durch zusätzliche Regeln überbrückt:

- Im Vor- und Nachlauf zu Fahrten mit ICE- und IC-Zügen werden durchgehende Fahrkarten ausgegeben, auch bei Spar- und Super-Spar-Preisen. Bei der Nutzung in Nahverkehrszügen gilt dabei keine Zugbindung.
- Flex-Fahrkarten und Sparpreis-Tickets (nicht jedoch Super-Sparpreise) nach und von mehr als 100 größeren Städten berechtigen dort zur Nutzung des öffentlichen Nahverkehrs auf der Fahrt zum und vom Bahnhof. Dies wurde als „City-Ticket“ bezeichnet und galt zunächst nur für Fahrgäste mit BahnCard, seit 2018 für alle derartigen Fahrkarten. BahnCard 100-Nutzende konnten das City-Ticket ebenfalls nutzen, inzwischen ist das Deutschlandticket in der BahnCard 100 enthalten. Durch das Deutschlandticket ist die Bedeutung des City-Ticket heute deutlich gesunken.

Die BahnCard als ursprünglich einfaches Rabattierungsinstrument wurde im Lauf der Jahre diversifiziert, nicht nur durch die Aufteilung in BahnCard 25 und BahnCard 50, sondern auch durch eine unterschiedliche Preise für Kundengruppen (Jugend, Senioren...) und hinsichtlich des Gültigkeitszeitraums. Das war nicht zuletzt Ergebnis des Bonus-Systems bei der Vergütung des zuständigen Bahnvorstands, dessen Höhe an die Steigerung der Zahl der verkauften BahnCard geknüpft wurde: Ergebnis war eine Fülle von „Probe-BahnCard“ für kurze Zeiträume und wenig Geld, bei der Fußball-Weltmeisterschaft verknüpft mit einer Wette auf den künftigen Weltmeister. Es gelang, die Verkaufszahlen von BahnCard in die Höhe zu treiben, allerdings ohne dass davon die tatsächliche Nutzung des Systems Schienenverkehr nachhaltig profitierte.

Die jährlich neu herausgegebenen Tarifbestimmungen für den DB-Fernverkehr umfassen allein für den nationalen Verkehr mittlerweile rund 150 Seiten Text, hinzu kommen noch unterjährige Änderungen und Sonderregelungen.

Zweifellos ist das System insgesamt zu kompliziert. Zwar erhält der Fahrgast über die üblichen Buchungsmedien, insbesondere über die App, in aller Regel die verfügbaren Fahrpreise mit ihren jeweiligen Bedingungen angezeigt, gleichwohl dürfte das System für Gelegenheits- oder noch-nicht-Nutzerinnen und -Nutzer abschreckend wirken, wegen der Komplexität, vor allem aber wegen des Zwangs zu einem frühzeitigem Fixieren auf genaue Reisepläne mit Zugbindung, um günstige Preise zu bekommen; für Fahrten zwischen 100 und 400km ist es im realen Leben eher unüblich, dass man sich Wochen vorher minutengenau festlegen muss. Insbesondere bietet der private Pkw als schärfster Wettbewerber volle Flexibilität mit der jederzeitigen Möglichkeit des Stornierens oder Änderns von Reiseplänen.

Im internationalen Verkehr besteht das Problem, dass ähnlich komplexe Systeme in anderen Ländern mit dem deutschen System und miteinander kombiniert werden müssen. Im Fall der Nachbarstaaten Deutschlands gelingt das leidlich, weil dort spezielle Sparpreise in Kooperation der führenden Bahnen angeboten werden. Fahrkarten von Wettbewerbsbahnen in Nachbarländern oder der übernächsten Nachbarn (z.B. Italien, Spanien) sind aber in der Regel nicht ohne weiteres buchbar. Plattformen wie „Trainline“ füllen diese Lücke, indem sie (fast) alle Anbieter von Personenverkehrsleistungen auf der

Schiene miteinander kombiniert buchbar machen. Eine Änderung der Reisepläne sollte man dabei aber in jedem Fall vermeiden, weil die Stornierungsbedingungen überall anders sind, sofern man überhaupt stornieren kann. Auch die althergebrachten Produkte der Interrail-Netzkarten und des Eurail-Pass (für Fahrgäste aus Übersee) helfen auch nur noch bedingt weiter: Für Fahrten mit Hochgeschwindigkeitszügen sind in vielen Ländern kontingentierte Aufpreise und Reservierungen notwendig, die aufwändig, preissteigernd und zuggebunden gekauft werden müssen, wofür erst einmal ein passender Verkaufskanal gefunden werden muss.

Öffentlich zugängliche Untersuchungen und Studien zum Fahrpreissystem und darüber, wie es auf die Verkehrsmittelwahl wirkt, gibt es nicht. Hier wäre für das Bundesverkehrsministerium gefordert: Was wollen eigentlich die Nicht- oder Selten-Nutzerinnen und -Nutzer, damit sie das Verkehrsmittel Schienenpersonenverkehr überhaupt nutzen bzw. häufiger nutzen? Diese Frage ist offen, aber es steht zu vermuten, dass fehlende Flexibilität im Konkurrenzverhältnis zum Auto, das jederzeit ohne Aufpreis, ohne frühzeitige Buchung vor der Tür steht und keine Stornierungsgebühr kennt, ein wesentlicher Grund für den nach wie vor geringen Marktanteil des Schienenverkehrs am Gesamtverkehr ist.

Die These sei gewagt: Die Sub-Optimierung von Geschäftsergebnissen hat den deutschen Schienenpersonenfernverkehr in eine Sackgasse geführt. Die immer gleichen Kundinnen und Kunden eines kleinen Segments von unter 10% am Verkehrsmarkt werden mit immer komplizierteren Tarifbedingungen und immer neuen Regeln traktiert, das Wirtschaftsergebnis des Anbieters (angeblich) maximiert, während das System, das hohe Investitionen in die Infrastruktur erfordert, insgesamt nicht so zahlreich genutzt wird, wie es angesichts der übergeordneten politischen Ziele wünschbar wäre.

## 5.2 PREISSYSTEM ANDERER BETREIBER IM FERNVERKEHR IN DEUTSCHLAND

Der Vollständigkeit sollten auch die Preissysteme anderer Betreiber im Schienenpersonenfernverkehr sowie von FlixBus in Deutschland kurz beschrieben werden.

Die ersten Versuche für Wettbewerb im SPFV vor gut 20 Jahren waren durch denkbar einfache Tarife gekennzeichnet, zunächst nur Relationspreise noch ohne jede Differenzierung, meist verbunden mit einer Reservierungsmöglichkeit. Beim InterConnex wurde experimentiert mit einer Aufteilung des Zuges in reservierte und nicht reservierte Zonen im Zug („japanisches Modell“, siehe Punkt 6.1); damit war eine Kennzeichnung der reservierten Plätze nicht nötig, weil im reservierten Zugteil alle Plätze reserviert waren. Spontane Mitfahrten waren bei allen Anbietern möglich, weil die Fahrzeuge in dieser Anfangszeit durchweg Nahverkehrsfahrzeuge waren, in denen stehende Fahrgäste zugelassen waren und damit Fahrkarten vom Zugpersonal verkauft werden durften, unabhängig von einer Reservierung.

Später übernahmen Wettbewerbsbahnen wie Hamburg-Köln-Express (HKX) dann das System die kontingentierte Abgabe von Niedrigpreis-Fahrkarten; je nach Buchungszeitpunkt und voraussichtlicher Auslastung des Zuges wurden dafür Kontingente von Preisen im Buchungssystem bereitgestellt.

Ein Sonderfall war der InterRegio-Express (IRE) Berlin-Hamburg, ein Angebot der DB Regio, das 2014 gestartet wurde, um den aufkommenden Buslinienfernverkehr auf dieser Strecke etwas entgegen zu setzen. Hier galten alle Nahverkehrstickets sowie spezielle IRE-Relationspreise. Die Zugfahrten wurden pandemiebedingt 2020 eingestellt und nach Ende der Reisebeschränkungen nicht mehr wiederaufgenommen.

Beim Hamburg-Köln-Express (HKX) bestand für ein halbes Jahr eine Tarifintegration in den DB-Nahverkehrstarif, die gegen DB-Widerstand juristisch über die für den HKX zuständige Genehmigungsbehörde in NRW durchgesetzt wurde, nach dem Vorbild des von der DB betriebenen IRE Berlin-Hamburg. In dieser Zeit wurden alle Nahverkehrsfahrkarten des damals so bezeichneten „C-Tarifs“ des DB-Tarifs BBDB, die auf der jeweiligen Strecke gültig waren, auch im HKX anerkannt; damit auch (fast) alle Tickets des DB-Fernverkehrs, sofern nicht auf dieser Strecke zugebunden. In dieser Zeit erlebte der HKX eine enorme Nachfragesteigerung, allerdings bei insgesamt relativ niedriger Ergiebigkeit. Diese niedrige Ergiebigkeit und die Überfüllung an Spitzentagen sollte durch eine Reservierungspflicht bei Nutzung von Nahverkehrs-Fahrausweisen ausgeglichen werden, wobei die Zuschläge als Aufpreise mit Preisdifferenzierung gestaltet werden sollten. DB Vertrieb lehnte es jedoch ab, die Reservierung durchzuführen. Daraufhin wurde der Versuch abgebrochen, eine juristische Klärung, ob die Durchführung von Reservierungen von DB Vertrieb hätte verlangt werden dürfen, fand nicht mehr statt.

Mit dem Deutschlandticket erfolgt de facto eine Abkehr vom Prinzip, dass auch im Nahverkehr die Fahrgäste über Fahrpreise einen angemessenen Beitrag zur Deckung der Kosten leisten müssen. Seither ist einer solchen Verknüpfung von Nahverkehrstarif und Fernverkehrsleistungen der Boden entzogen, sofern nicht die staatliche Ebene bereit ist, Fahrten im Fernverkehr zum Deutschlandticket-Tarif erheblich zu subventionieren.

Wichtiger Betreiber im Fernverkehr ist in Deutschland die Flix Mobility mit Flixbus und Flixtrain. Für Flixbus und Flixtrain dient eine einheitliche Vertriebsplattform, die Relationspreise mit kontingentiert gestaffelten Preisen mit Reservierung für eine bestimmte Zug- oder Busfahrt vorsieht. Eine Umtauschmöglichkeit ist grundsätzlich gegeben, wobei dann ggf. die Tariffdifferenz zum aktuellen Tarif zu bezahlen ist. Ebenso ist eine Umbuchung auf eine andere Person als Fahrgast möglich, ggf. mit Preisdifferenz. Stornierung ist ebenfalls möglich, aber mit 0 bis 75% Stornierungsgebühr verbunden, je nach Zeitpunkt der Stornierung (kostenlos bis 30 Tage vor der Reise, danach bis 7 Tage 25% bzw. bis 1 Tag 50%, bei Stornierung am Reisetag 75%).

Spontane Mitfahrten sind weder bei Flixbus noch bei Flixtrain möglich, eine vorherige Reservierung ist bei Flixtrain in jedem Fall erforderlich, da die Fahrzeuge von Flixtrain nicht für stehende Fahrgäste zugelassen sind.

Vor- und Nachlauf mit Nahverkehr können mit Flixbus oder Flixtrain nicht gebucht werden, eine Durchtarifierung beschränkt sich auf die Fahrten von Flixbus und Flixtrain.

Flix hatte während der Diskussion zum Deutschlandticket gefordert, Flixbus (nicht aber Flixtrain) in das Deutschlandticket mit aufzunehmen. Eine Reservierung wäre dafür notwendig gewesen, vermutlich waren Reservierungsgebühren vorgesehen. Die politische Ebene hat das nicht umgesetzt. Das Ansinnen von Flix war verständlich: Durch das Deutschlandticket bricht ein Teil des Marktes von Flix weg, wenn mit dem Deutschlandticket als Semesterticket für einen erheblichen Teil der Flix-Kundschaft mit dem Nahverkehr und zum Nulltarif ähnliche Fahrzeiten erreichbar sind wie mit Flixbus. Beim Flixtrain schätzte Flix die Konkurrenzfähigkeit offenbar höher ein, oder wollte einem möglichen Konflikt mit der DB und der politischen Ebene ausweichen durch die Beschränkung der Forderung nach Einbeziehung in das Deutschlandticket auf den Bus.

## 6 Preissysteme ausgewählter anderer Länder im Schienenpersonenfernverkehr

### 6.1 PREISSYSTEME DER JAPANISCHEN EISENBAHNEN IM FERNVERKEHR

Die drei Japan-Rail-Bahngesellschaften (JR East, JR Central und JR West) der japanischen Hauptinsel Honshu sowie die JR-Gesellschaften der Inseln Kyushu und Hokkaido betreiben neben umfangreichem Nahverkehr auch einen umfangreichen Schienenpersonenfernverkehr, sowohl auf den Strecken des konventionellen Schienennetzes (Schmalspur) als auch auf den Shinkansen-Strecken (Hochgeschwindigkeit, Normalspur). Vier der fünf regionalen JR-Gesellschaften sind börsennotiert und voll privatisiert, die Ausnahme bildet JR Hokkaido auf der strukturschwachen Nordinsel.

Die Fahrpreise wurden nach der Bahnreform in Japan zur Aufteilung der früheren Staatsbahn 1987 kaum erhöht, wenn man vom Weiterreichen der zwischenzeitlich eingeführten Mehrwertsteuer absieht. Auch die Tarifstruktur hat sich praktisch nicht verändert: Es gibt einen landesweiten Kilometertarif mit geringfügigen Unterschieden zwischen den einzelnen Gesellschaften, aber einheitlich für den Nahverkehr und als Grundtarif im Fernverkehr. Die Tarifdistanzen der Shinkansen-Strecken geben dabei nicht die tatsächlichen Streckenentfernungen dieser Hochgeschwindigkeitslinien wider, vielmehr sind sie identisch mit den Tarifentfernungen der meist längeren Schmalspurstrecken.

Damit sind diese Tarifentfernungen bis heute maßgeblich für den Grundtarif, der über alle Züge gleichermaßen erhoben wird. Im Fernverkehr wird jedoch ein Zuggattungsspezifischer Zuschlag für Express-Züge und Züge des Shinkansen-Verkehrs erhoben, der seinerseits entfernungsabhängig ist, allerdings mit hohem Anfangspreis.

Für die 1. Wagenklasse („Green Car“) wird ein weiterer Aufpreis verlangt, der ähnlich wie der Express- und Shinkansen-Zuschlag strukturiert ist, also hoher Anfangspreis, nach Entfernung gestaffelt steigend.

Die Fahrkartenpreise werden landesweit von allen JR-Stationen zu allen anderen JR-Stationen nach Entfernung berechnet; Zuschläge werden nur für die jeweils mit zuschlagpflichtigen Zügen zurückgelegten Strecken verlangt. Damit ist eine einfache Kontrolle des Zugangs mit automatischen Bahnsteigsperrern möglich, zwischen den von Schmalspur-Zügen bedienten Bahnhofsteilen und den Shinkansen-Bahnsteigen muss dabei eine weitere Sperre passiert werden.

Neben Einzelfahrkarten gibt es Streckenzeitkarten für den Pendel-Verkehr, die für Express- und Shinkansen-Verkehre relativ teuer sind.

Die Züge des Fernverkehrs (sowohl Shinkansen als auch Express-Züge des Schmalspurnetzes) weisen in aller Regel drei unterschiedliche Wagenarten auf: Nicht reservierte Wagen, reservierte Wagen, in denen alle Sitze Fahrgästen mit Reservierung vorbehalten sind, und Wagen der 1.Klasse („Green Car“), ebenfalls nur mit Reservierung. Der Anteil der reservierten zur nicht reservierten Platzzahl im Zug ist Linie für Linie unterschiedlich, teilweise auch nach Tageszeiten unterschiedlich. Unter anderem richtet sie sich nach dem Anteil der Pendler, die mit Zeitkarten die nicht reservierten Wagen nutzen. Einzelne Züge oder Zuggattungen weisen nur reservierte Wagen auf, es gibt aber auf allen Strecken auch Züge mit nicht reservierten Wagen.

Im Vergleich mit den europäischen Hochgeschwindigkeitszügen hat Japan also ein völlig anderes Tarifsystem: Alle Fahrgäste zahlen für Einzelfahrten zu jeder Zeit denselben Fahrpreis, es gibt keine Frühbucher-Rabatte und keine Auslastungssteuerung über den Preis. Dabei gibt es im Fernverkehr in Japan außerordentlich hohe Verkehrsspitzen, insbesondere zu den Feiertags-Zeiten. Für die JR-Gesellschaften (ebenso wie für alle Eisenbahnverkehrsunternehmen) ist es jedoch eine Selbstverständlichkeit, diese hohen Nachfragespitzen zu den normalen, immer geltenden Preisen zu bedienen.

Zu den Spitzenzeiten verkehren zusätzliche Züge; die Fahrzeuginstandhaltung wird so gesteuert, dass an diesen Tagen mehr Züge für den Planbetrieb eingesetzt werden können. An „normalen“ Tagen außerhalb der Spitzenzeiten stehen deutlich mehr Fahrzeuge zur Verfügung als für den planmäßigen Verkehr benötigt werden. Die hohe Verfügbarkeit der Züge ist auch Ergebnis eines im Durchschnitt nach europäischem Maßstab „überhöhten“ Fahrzeugbestands, der nur für Spitzenzeiten vorgehalten wird. Dies sorgt als Nebeneffekt dafür, dass der Instandhaltungs-Zustand der Fahrzeuge generell sehr gut ist. Nur Fahrzeuge absolut ohne jede Komforteinschränkung gehen in den Linienbetrieb, da in den Betriebswerken genug Reservefahrzeuge vorhanden sind.

Eine gewisse Steuerung der Nachfrage ergibt sich aus dem einfach zugänglichen Reservierungssystem. Ist ein Zug ausgebucht, weiß der Fahrgast: Er kann mitfahren, muss aber mit Komforteinschränkungen aufgrund der voraussichtlich hohen Auslastung des nicht-reservierten Zugteils rechnen. Die Flexibilität des Fahrgastes bleibt bestehen, wer unbedingt einen bestimmten Zug nutzen will, kann das tun, aber er weiß, worauf er sich einlässt. Ein großer Teil der Kundschaft nutzt daher die Möglichkeit der Reservierung und meidet Züge, die nicht mehr reservierbar sind. Reservierungen sind tagesgenau immer

einen Monat im Voraus möglich, nicht früher. Schlangen an Fahrkartenschaltern und Automaten treten daher immer einen Monat vor den Spitzentagen auf.

Technische Voraussetzung für den Fahrzeugpark ist die Überlastbarkeit: Stehplätze in den Wagen sind erlaubt, die entsprechenden Lasten in der Fahrzeugkonstruktion berücksichtigt.

Preisbeispiele:

Tokyo-Kyoto Tarifentfernung 514 km, tatsächliche Shinkansen-Streckenentfernung 476 km. Grundtarif 8.360 Yen, Shinkansen-Zuschlag 5.490 Yen, zusammen 13.850 Yen (ca. 89 Euro). Der Zuschlag für den Green Car beträgt 4.190 Yen (ca. 27 Euro).

Für einen normal großen Pkw ist auf der Autobahn Tokyo-Kyoto eine Maut von ca. 12.250 Yen (ca. 78 Euro) zu zahlen, annähernd so viel wie für die Fahrkarte für eine Person im Shinkansen.

Vergleich mit der ungefähr gleich langen Strecke Berlin-Dortmund 2.Klasse: Flex-Preis 109,50€, Freitags-Flex-Preis 129,55€, Flex-Preis Business 145,60€, Super-Sparpreis von 17,90€ bis 55,90€, Sparpreis von 21,90€ bis 98,90€ (Super-Sparpreis und Sparpreis jeweils abhängig von Vorausbuchungszeitraum und Kontingent je Zug). Die Spreizung der Fahrpreise für die gleiche Leistung beträgt bei der DB fast 1:8, beim Shinkansen Null. Die durchschnittlich tatsächlich erzielten Erlöse je Fahrt dürften bei der DB etwas unterhalb des Preises im Shinkansen liegen.

Vergleiche zwischen derart unterschiedlichen Preissystemen wie DB Fernverkehr und JR Shinkansen sind immer schwierig, gleichwohl kann festgestellt werden: Die Preise von DB Fernverkehr sind im Vergleich mit Japan für den Fahrgast nur preiswert, wenn man sich auf eine Zugbindung einlässt, also Flexibilität aufgibt und bei Änderung der Reisepläne damit den Fahrpreis komplett verliert oder bei Sparpreisen nur teilweise verliert, aber ggf. den Aufwand für Stornierung einrechnen muss. Nicht einfach zu vergleichen sind die Preise mit BahnCard, bei denen der anteilige Preis der BahnCard berücksichtigt werden muss. In Japan bleiben Reisende immer flexibel, Reservierungen sind ohne weiteres umbuchbar, hohe Stornierungsgebühren unbekannt.

Wesentlicher Unterschied im Markt ist die kilometerabhängige Bepreisung der Autobahnnutzung.

Neben den JR-Gesellschaften fahren auch private Bahnen auf ihren jeweiligen Netzen teilweise Fernverkehrs-ähnliche Linien, dort werden ganz ähnliche Fahrpreis- und Zuschlagsysteme angewandt wie bei den JR-Gesellschaften.

Günstigere Reisen als mit dem Schienenpersonenfernverkehr bieten in Japan Fernbuslinien, die allerdings in aller Regel erheblich länger unterwegs sind. Dort gibt es auch rabattierte Preise für Zeiten mit geringer Nachfrage. Mitunter liegen auch die Ticketpreise des Luftverkehrs bei rechtzeitiger Buchung unterhalb des Niveaus von Bahnfahrkarten. Das ändert nichts daran, dass die normale Fortbewegung im Land der Schienenverkehr darstellt, mit weitaus höherem Marktanteil im SPFV als in Deutschland.

Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass es für die Zeit der japanischen Semesterferien ein landesweit in allen JR-Gesellschaften gültiges Angebot einer sehr günstigen Nahverkehrs-Tagesnetzkarte gibt; gebündelt in der Form von fünf Tageskarten. Diese Tageskarten können – obwohl nur in den vorlesungsfreien Zeiten der Universitäten angeboten – von Fahrgästen jeden Alters unabhängig vom Studierenden-Status genutzt werden. Dieses Angebot war lange vor deutschen Nahverkehrs-Flatrate-Tickets wie Schönes-Wochenende-Ticket oder Quer-durchs-Land-Ticket am Markt.

## 6.2 PREISSYSTEME DES SCHIENENPERSONENVERKEHRS IN DER SCHWEIZ

Die Schweiz hat ein entfernungsabhängiges Tarifsystem für alle Bahnen und Busse, auch Bergbahnen und Schifffahrtslinien sind im Schweizer Tarifsystem „Direkter Verkehr“ zusammengeschlossen. Die Grundlage bildet dafür ist gesetzlich geregelt im Schweizer Personenbeförderungsgesetz. Die Fahrgeldeinnahmen werden leistungsgerecht aufgeteilt.

Für den Nahverkehr der Städte und Metropolräume gibt es darüber hinaus Verbundtarife mit Flächenzonen.

Eine strikte Trennung des Marktes in Nah- und Fernverkehr für den Fahrgast kennt das Schweizer Bahnsystem nicht. Alle Züge von A nach B können mit einer Fahrkarte von A nach B (auch einer Verbund-Fahrkarte) genutzt werden. Im Hintergrund sind die Züge des Fernverkehrs direkt vom Bund konzessioniert, während die Züge des Nahverkehrs kantonal vertraglich geregelt sind.

Sowohl für Fern- als auch für den Nahverkehr gibt es zwei landesweite Angebote über alle Verkehrsmittel hinweg: Das „Halbtax-Abonnement“, eine Jahreskarte, mit der man überall den üblicherweise um 50% reduzierten Ermäßigungstarif nutzen kann, auch in Verkehrsverbänden, sowie das Generalabonnement. Das Halbtax-Abo war das Vorbild für die BahnCard der Deutschen Bahn (und die Vorteils-card der österreichischen ÖBB). Der deutschen BahnCard 100 entspricht in der Schweiz das „Generalabonnement“, das in allen Verkehrsmitteln gilt (mit Ausnahme von Bergbahnen, die keine besiedelten Gebiete erschließen und damit nicht als öffentlicher Nahverkehr definiert sind).

Im Fernverkehr der Schweizer Bahnen mit IC- und IR-Linien, betrieben von SBB und im Falle von sieben Interregio-Linien auch von der Bern-Lötschberg-Simplon-Bahn (BLS) und der Südostbahn (SOB) gibt es zusätzlich erheblich reduzierte Sparpreise („Sparbillet“) für voraussichtlich wenig nachgefragte Verbindungen mit Zugbindung, mit weiterer Ermäßigung mit einem Halbtax-Abo. Diese Billette können zwar nicht anlasslos storniert werden, werden aber bei Benutzung eines anderen Zuges und Kauf eines Tickets zum normalen Preis erstattet. Diese Sparpreise werden auch mit Vor- und Nachlauf im Nahverkehr sowie in Kombinatzen von zwei Fernverkehrsbetreibern ausgegeben.

Bemerkenswert ist der hohe Marktanteil, den das Schweizer Bahnsystem am Gesamtverkehr hält.

Bei einer Bevölkerung von rd. 8 Millionen in der Schweiz haben rd. 3 Millionen ein Halbtax-Abonnement und 500.000 ein Generalabonnement (vergleichbar der BahnCard 100). Zum Vergleich: In Deutschland haben rund 5 Millionen Fahrgäste eine BahnCard, die Zahl der ausgegebenen BahnCard 100 beträgt einige Zehntausend. Damit gibt es in der Schweiz relativ fast genauso viele Generalabonnements wie in Deutschland BahnCard (5 Millionen).

Die genannten Zahlen beziehen sich auf 2019 (vor Pandemie), es zeichnet sich ab, dass dieses Niveau erst 2024 wieder knapp erreicht wird.

### 6.3 PREISSYSTEM DES SCHIENENPERSONENFERNVERKEHRS IN ÖSTERREICH

Für die Bahn-Fahrgäste gibt es in Österreich keinen Unterschied zwischen Fern- und Nahverkehr; Fahrausweise (auch Verbund-Fahrkarten) von A nach B gelten generell in allen Zügen, die von A nach B fahren. Im Hintergrund wird ein großer Teil der Fernverkehrszüge der ÖBB per Inhouse-Vergabe von der Republik Österreich bestellt, nur die zwischen Wien, Linz und Salzburg verkehrenden ÖBB-Züge werden eigenwirtschaftlich betrieben. Die Züge des Nahverkehrs sind von den Bundesländern bestellt; jedes Bundesland hat einen Tarifverbund, rund um Wien gibt es einen Bundesland-übergreifenden Verbund. Für die Fahrgäste ist der Nahverkehr sowie der Fernverkehr der ÖBB ein einheitliches System.

Das Fahrpreissystem der ÖBB im Fernverkehr ist ähnlich dem DB-System, mit einer Halbpriekarte entsprechend der BahnCard („Vorteilscard“) und zugebundenen, nicht stornierbaren Sparpreisen („Spar-Schiene“). Die „Spar-Schiene Komfort“ ist ein Sparpreis mit gebührenpflichtiger Stornierungsoption, vergleichbar dem Sparpreis der DB.

Neben der ÖBB fährt seit 2010 zwischen Wien und Salzburg auch die Westbahn mit Zügen im Stundentakt; ein Teil der Züge wurde inzwischen bis München und Innsbruck verlängert, ein Zugpaar sogar bis Bregenz. In den Zügen der Westbahn sind Verbundtickets teilweise gültig. Im grenzüberschreitenden Verkehr wird es mit RegioJet einen Wettbewerber in den Relationen Wien-Prag und Wien-Budapest geben. Die Wettbewerbsbahnen haben ein eigenständiges Preissystem.

Mit Einführung des „Klimatickets“ ist die Struktur des Preissystems radikal verändert worden: Es gibt Klimatickets für jeweils ein Bundesland (365 Euro pro Jahr), für erweiterte Regionen sowie für ganz Österreich (Klimaticket Ö für 3x365 Euro = 1095 Euro pro Jahr). Senioren und Junioren erhalten ein ermäßigtes Klimaticket Ö für 821 Euro, ein Familienzuschlag von 110 Euro erlaubt die Mitnahme von bis zu vier Kindern. Das Klimaticket Ö (und auch die Bundesländer-Klimatickets) ist im Nah- und Fernverkehr und auch in den Zügen der Westbahn sowie des Unternehmens RegioJet gültig. Alle Unternehmen erhalten einen Anteil aus den Einnahmen und der staatlichen Förderung dieses Tickets.

Damit hat Österreich ein dem Deutschlandticket vergleichbares Angebot, allerdings inklusive aller Angebote des Schienenpersonenfernverkehrs eingeführt. Die hergebrachten Preissysteme der ÖBB und der Wettbewerber werden für viele Fahrgäste, vor allem für die regelmäßigen Nutzerinnen und Nutzer, damit unwichtig.

#### 6.4 VERGLEICHBARKEIT DER BEISPIELE JAPAN, SCHWEIZ UND ÖSTERREICH MIT DEM DEUTSCHEN SCHIENENPERSONENFERNVERKEHR

Erfahrungen anderer Länder kann man nur insoweit nutzen, als eine Vergleichbarkeit mit den Verhältnissen in Deutschland gegeben ist.

##### **Japan**

Japan scheint im internationalen Vergleich ein Nischenmarkt mit völlig anderen Regeln zu sein. Es bleibt aber festzustellen: Im Hochgeschwindigkeitsverkehr und im modernen Schienenpersonenfernverkehr hat Japan umfangreiche Erfahrung seit 1964, also seit rund 60 Jahren. Die Bahnreform zur Sanierung des früheren Staatsbahnsystems liegt 37 Jahre zurück; die integrierten und regional aufgestellten großen JR-Bahngesellschaften mit relevanten SPFV sind alle börsennotierte Unternehmen.

Der Markt des SPFV in Japan hat einen Umfang von 164 Mrd. Personenkilometern (2018), davon 104 Mrd. Pkm im Shinkansen-Hochgeschwindigkeitsverkehr. Das dürfte annähernd dem gesamten SPFV-Markt in Europa entsprechen (der gesamte SPV einschließlich Nahverkehr leistet in Europa rund 400 Mrd. Pkm) und beträgt knapp das Vierfache des deutschen SPFV-Marktes (44 Mrd. Pkm, 2019). Es handelt sich bei Japan also nicht um einen Nischenmarkt, sondern um das erfolgreiche Modell eines Schienenpersonenfernverkehrs unter marktwirtschaftlichen Regeln mit sehr großem Umfang.

Wettbewerb unter Bahnunternehmen im SPFV gibt es in Japan praktisch nicht (wenn man von parallelen Verkehren auf jeweils eigener Infrastruktur von JR und nicht-JR-Bahnen absieht). Auch das Thema des internationalen Verkehrs gibt aufgrund der Insellage des Landes nicht; man könnte jedoch die Schnittstellen der JR-Gesellschaften analog der Ländergrenzen in Europa als Beispiel für netzübergreifende Koordination sehen. Die einzelnen JR-Gesellschaften haben sehr wohl durchgehende Zugangebote über die Unternehmensgrenzen hinweg, so fahren Shinkansen-Züge von Tokyo zu dem Westteil der Insel Honshu, nach Kyushu und Hokkaido unter der Regie zweier oder sogar dreier voneinander unabhängigen JR-Gesellschaften, die bei der derselben Zugfahrt nacheinander als verantwortlicher Betreiber fungieren.

Die japanischen Bahnen stehen im Fernverkehr mit Fernbussen und dem Luftverkehr im Wettbewerb. Sowohl Luftverkehr als auch die Fernbusunternehmen (häufig regionale nicht-JR-Bahngesellschaften) haben dabei Preissysteme mit Preisdifferenzierung nach Kundensegmenten und Verkehrszeiten, was die JR-Bahnen nicht dazu gebracht hat, dies zu imitieren.

Damit ist Japan sehr wohl ein Beispiel, wie SPFV in einem westlich und marktwirtschaftlich orientierten Land organisiert werden kann, vielleicht sogar dafür, wie in Kontinentaleuropa internationaler SPFV von regional unterschiedlichen Bahnen bei einheitlichen Rahmenbedingungen organisiert werden kann.

### **Schweiz**

Vielfach wird behauptet, die Schweiz habe gar keinen richtigen Schienenpersonenfernverkehr, sie sei ein Land mit langlaufendem Regionalexpress-Verkehr. Die Struktur des SPFV mit Verkehren von Paris bis Budapest und von Kiel bis Venedig und Genua widerspricht dieser Sichtweise offenkundig.

Die durchschnittliche Länge der SPFV-Zugfahrten ist in Deutschland sicher weiter als in der Schweiz; die durchschnittliche Reiseweite dürfte sich aber nicht fundamental unterscheiden, da auch in Deutschland viele Fahrgäste nur kleine Abschnitte der jeweiligen Zugfahrt nutzen.

Das Beispiel des hohen Anteils an Generalabonnements und die Stornierbarkeit von Sparpreisen bei Kauf einer Vollpreis-Fahrkarte sind Elemente, die man sich in Deutschland unbedingt als Vorbild nehmen sollte.

Die Marktstruktur mit einem Markt- und Systemführer SBB und der gleichberechtigten Mitwirkung vieler Akteure im öffentlichen Verkehr (darunter mit BLS und SOB zwei weitere Fernverkehrsanbieter) ist etwas, das durchaus nachahmenswert empfunden werden könnte.

Anders als in Deutschland steht das Bahnsystem in der Schweiz im Inland noch nicht unter hohem Wettbewerbsdruck von Seiten der Fernbusbetreiber, sehr wohl jedoch im internationalen Verkehr.

### **Österreich**

Die Marktorganisation des SPFV in Österreich ist einerseits durch die Bestellung eines Großteils des vorherrschenden ÖBB-Fernverkehrs durch die Republik Österreich, andererseits einen bemerkenswert umfangreichen open-access-Verkehr privater Betreiber gekennzeichnet. Alle Betreiber sind in ein Taktverkehrssystem, das von Bund und Infrastruktur vorgegeben ist, eingebunden.

Für den Kunden waren schon vor Einführung des Klimatickets der ÖBB-Fernverkehr und der gesamte Nahverkehr tariflich eine Einheit, der Kunde merkte keinen Unterschied bis auf das Angebot von Spartickets im Fernverkehr. Das Klimaticket bedeutete hier eine Umwälzung, insbesondere durch die Einbindung der privaten SPFV-Betreiber und deren Verpflichtung zur Anerkennung des Klimatickets, entsprechender Abgeltung dieser Verpflichtung und offensives Werben der privaten Betreiber um Klimaticket-Fahrgäste.

Welche Möglichkeiten bestehen, in Deutschland ein dem österreichischen Klimaticket ähnliches Angebot aufzusetzen, bleibt weiteren Überlegungen vorbehalten. In Deutschland

ist jedenfalls durch das Deutschlandticket der „Graben“ zwischen SPNV und SPFV weiter vertieft worden, den es in Österreich in dieser Ausprägung nie gab.

## 7 Vorschläge zur Ertüchtigung des Preissystems im deutschen Schienenpersonenfernverkehr für Verkehrswende und Deutschlandtakt

### 7.1 GEMEINWOHLORIENTIERUNG STATT GEWINNMAXIMIERUNG FÜR DB FERNVERKEHR AG

Analog der Infrastruktur ist auch bei DB Fernverkehr ein Wechsel der grundlegenden Unternehmensausrichtung notwendig: Die Maximierung des Marktanteils des Schienenpersonenverkehrs muss für das bundeseigene Unternehmen künftig Vorrang vor kurzfristiger Gewinnmaximierung haben. Damit muss keine grundlegende Abkehr von wirtschaftlichen Grundsätzen einhergehen, genauso wenig wie bei der gemeinwohlorientierten Infrastruktursparte InfraGO.

### 7.2 ÖFFENTLICH ZUGÄNLICHE MARKTFORSCHUNG NOTWENDIG

Es gibt drängende Fragen: Wie kann ein Preissystem für den Schienenpersonenfernverkehr aussehen, unter dem Vorzeichen der Verkehrswende und als Voraussetzung für den Deutschlandtakt? Sind Zugbindung und enorme Preisdifferenzierung wirklich notwendig und sinnvoll?

Diese Fragen können heute im politischen Diskurs nicht fundiert diskutiert werden, weil sich bisher niemand außerhalb der anbietenden Unternehmen mit Preissystemen und SPFV-Tarifen grundlegend und neutral beschäftigt hat. Marktforschung gibt es beim Unternehmen Deutsche Bahn, diese findet jedoch hinter verschlossenen Türen statt. Vor allem finden diese Marktforschung nicht mit dem Ziel statt, den Marktanteil der Schiene im Fernverkehr zu steigern, sondern wie bei einem „normalen“ Unternehmen unter dem Vorzeichen der Gewinnoptimierung. Das kann man dem Unternehmen nicht vorwerfen, vielmehr wird es durch die Marktordnung erzwungen und vom Eigentümer des Unternehmens nicht anders verlangt.

Daher ist es dringend notwendig, dass sich das Bundesverkehrsministerium z. B. unter Nutzung seines Deutschen Zentrums für Schienenverkehrsforschung intensiv mit der Preisbildung und dem Tarif im Schienenpersonenverkehr beschäftigt, damit künftig die eingangs gestellten Fragen richtig beantwortet werden können.

### 7.3 KOOPERATIONSGEBOT FÜR VERKEHRSUNTERNEHMEN STATT VERBOT VON „MARKTABSPRACHEN“

Gegenwärtig verbietet das Kartellrecht den Betreibern im Schienenpersonenfernverkehr „Marktabsprachen“; die Unternehmen dürfen vor dem formellen Trassenanmeldungs-

und -zuteilungsverfahren nicht miteinander sprechen, um ihre Fahrpläne aufeinander abzustimmen. Dasselbe gilt für Tarife, denn die Pflicht zur Durchtarifierung nach §12 AEG stellt nicht ausreichend klar, dass ein öffentliches Verkehrssystem auch beim Schienenpersonenfernverkehr eine Kooperation der Verkehrsunternehmen umfassen sollte, die „Verbundausnahme“ nach §12 (7) ist zu sehr auf den Nahverkehr beschränkt.

Wichtig wäre daher, im AEG ein grundsätzliches Kooperationsgebot nicht nur für die Fahrplanabstimmung, sondern auch für die Tarife des Schienenpersonenfernverkehrs aufzunehmen.

Dabei kommt dem marktbeherrschenden Unternehmen eine besondere Verantwortung als gemeinwohlorientiertem Systemführer zu, das mit entsprechenden Regeln als Kooperationsverpflichtungen anderen Mitwirkenden am Gesamtsystem Schienenpersonenverkehr genügend Spielraum lassen sollte. Die Beispiele Schweiz und Österreich zeigen, dass das möglich ist.

#### 7.4 NEUTRALER DACTARIF FÜR DEN SPFV

Eine gemeinwohlorientierte DB Fernverkehr kann Systemführer eines bundesweiten Tarifs für flexible Tickets und Zeitkarten den SPFV werden, sofern diese Rolle nicht dem Deutschlandtarifverbund als Kooperationsplattform übertragen wird. Dieser Flex- und Zeitkartentarif soll verpflichtend auch anderen Betreibern des SPFV auferlegt werden. Damit kann das Tarifsystem im SPFV Deutschlandtakt-gerecht werden, es ist sichergestellt, dass Tickets, die keine Zugbindung aufweisen, bei allen Betreibern genutzt werden können.

Die Einführung einer Reservierungspflicht muss für Züge von Betreibern, die aufgrund des eingesetzten Fahrzeugmaterials keine Überlastbarkeit (Stehplätze) anbieten dürfen, möglich sein.

#### 7.5 WIEDERANNÄHERUNG DER TARIFSYSTEME DES NAH- UND FERNVERKEHRS

Andere vergleichbare Länder mit dem Anspruch, dass Fern- und Nahverkehr ein einheitliches System des öffentlichen Verkehrs bilden, kennen für den Reisenden keine Tarifunterschiede zwischen Fern- und Nahverkehr, zumindest bei Flex-Tickets und Zeitkarten.

Für Deutschland ist das ebenfalls ein erstrebenswertes Ziel. Ein Dachtarif für den SPFV könnte identisch sein mit dem Grundtarif des Deutschlandtarifverbunds im Nahverkehr.

Zudem könnte das Deutschlandticket Elemente der Kundenbindung zum Gesamtsystem Fern- und Nahverkehr enthalten, z.B. durch Inkludierung einer BahnCard 25 in das Deutschlandticket, das dann einige wenige Euro teuer sein könnte.

## 7.6 RASCH WIRKENDE MAßNAHMEN ZUR ATTRAKTIVIERUNG DES SPFV DER DB

Sparpreise und Super-Sparpreise sollten baldmöglichst die Möglichkeit einer Umbuchung eröffnen; der Komplett-Verfall von Tickets bei Änderung der Reisepläne und Nutzung anderer Züge zu höherem Tarif sollte schon aus Gründen des Verbraucherschutzes untersagt werden. Die Bedingungen der Umbuchung können dabei durch Tarif- und Kontingentwechsel natürlich Mehrkosten vorsehen, entweder auf einen (inzwischen) höheren Sparpreis für einen anderen Zug oder durch Wechsel auf den Flex-Preis unter Erstattung des Sparpreises (wie in der Schweiz).

Die BahnCard 100 soll unter Nutzung der Erfahrungen aus Österreich ausgeweitet und vergünstigt werden, z.B. als Dauerangebot für besondere Kundensegmente (Jugendliche, Senioren). Das Upgrade von Semestertickets auf Jugend-BahnCard 100 sollte ermöglicht werden.

Neu eingeführt werden könnte eine „BahnCard 80“, die dem Flex-Tarif wieder größere Bedeutung verschafft. Sie entspricht in der Kostenstruktur dem privaten Pkw: Grundpreis, volle Flexibilität und geringe Grenzkosten der Nutzung. Es kann unterstellt werden, dass die Inhaber einer BahnCard 80 – wann immer möglich - von sich aus weniger überlastete Züge suchen, sodass eine Auslastungssteuerung über den Preis für diese Kundengruppe entbehrlich scheint.

## 7.7 TEST ZUR EINFÜHRUNG „RESERVIERTER ZUGTEILE“ NACH JAPANISCHEM VORBILD

Das bestechend einfache System der Einteilung der Wagen nach „reserviert“ und „nicht reserviert“, das auch die (oft ohnehin ausgefallenen) Reservierungsanzeigen überflüssig macht und kurzzeitiges Reservieren ermöglicht, sollte auch in Deutschland geprüft werden. Entweder könnte sich DB Fernverkehr zu einem Pilotversuch bei einer Linie entschließen, oder ein derartiger Versuch könnte bei langlaufenden RE-Verkehren pilothaft unternommen werden. Hierfür würden sich zum Beispiel die RE-Linien Berlin-Ostsee oder Hamburg-Westerland (Sylt) eignen, bei denen eine Reservierungsmöglichkeit für Sitz- und Fahrradplätze von den Fahrgästen sicher sehr geschätzt würde.