

## **Das neue Preissystem: Anmerkungen von Pro Bahn & Bus**

(Lauterbach, 02.08.2001) Die DB hat ihr neues Preissystem vorgestellt – wobei sie keine konkreten Preise genannt hat. Die folgende Bewertung muss sich also auf die Systemeigenschaften beschränken.

### **Was muss ein Preissystem leisten?**

- Den Kunden müssen attraktive, leistungsgerechte Preise angeboten werden, die die Nutzung des Angebotes möglichst weitgehend fördern.
- Die DB muss – unter Einbeziehung des Aufwandes – mindestens einen kleinen Gewinn erwirtschaften und den Kunden also auskömmliche Preise abfordern.

Die Interessen der einzelnen Kunden und des Unternehmens sind also nur teilweise deckungsgleich – der Kunde wünscht sich kurzfristig (für seine Fahrt) einen möglichst günstigen Preis, das Unternehmen muss insgesamt so viel einnehmen, dass es langfristig das Angebot sichern und ausbauen kann.

Das neue Preissystem muss also

- die Zahlungsbereitschaft der bisherigen Kunden für ihre schon bisher mit der DB zurückgelegten Wege ausschöpfen (das beinhaltet entweder das Konstanthalten der Preise oder eine Preiserhöhung),
- bisherige Kunden und Neukunden dazu bewegen, zusätzliche Wege mit der DB zurückzulegen (das geht nur über Preissenkungen bzw. ein einfaches Tarifsystem).

Als entscheidender Nachteil des bisherigen Preissystems wurde in der öffentlichen Diskussion immer wieder der "Tarifdschwungel" genannt, der es dem Kunden schwer machen würde, den für ihn optimalen Preis zu finden. Ein neues Tarifsystem muss hier Verbesserungen bringen. Zudem werden die Kunden Preiserhöhungen nicht gut heißen - schon bislang sind die Tarife der DB keine "Billigangebote". Das bedeutet, dass es nur einen kleinen Spielraum für Preiserhöhungen gibt – das Ziel kann nur sein, die Auslastung schwach genutzter Züge durch attraktive Preise zu erhöhen, ohne bei den nachfragestarken Verbindungen Erlöseinbußen zu verzeichnen. Das neue Preissystem soll daher die bisherigen Angebote des Fernverkehrs (Guten-Abend-Ticket, Spar-Preise) ablösen.

### **Nah- und Fernverkehr**

Bislang hat sich die DB nicht öffentlich geäußert, ob sie eine Preisdifferenzierung zwischen Nahverkehr, InterRegio, InterCity und InterCityExpress betreiben will. Dies dürfte jedoch der Fall sein, da heute die ICE-Fahrpreise deutlich über denen des Nahverkehrs liegen und die DB einerseits diese hohen Preise wohl kaum auf Nahverkehrsniveau senken wird und andererseits auch den Preis im Nahverkehr kaum auf ICE-Niveau anheben kann. Somit ergeben sich zwischen zwei Bahnhöfen mindestens zwei, möglicherweise auch mehr "Grundpreise", je nach benutzter Zuggattung.

Für die Bewertung ist zwischen Nah- und Fernverkehr zu differenzieren. Zum Einen gibt es im Nahverkehr Preiserhöhungen und keine Ermäßigungen durch Vorbuchungen. Letzteres ist nicht systembedingt, da die Festlegung auf einen Zug auch ohne Reservierung möglich ist. Zum Anderen wird der Nahverkehr in immer stärkerem Maß von den Verkehrsverbänden tarifiert, so dass der Tarif der DB immer seltener zur Anwendung kommt. In Hessen bedeutet dies, dass die Kunden im gesamten Binnenverkehr im Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV), im Nordhessischen

Verkehrsverbund (NVV) und im Verkehrsverbund Rhein-Neckar (VRN) nur marginale Auswirkungen des neuen Preissystems spüren werden. Lediglich der Verkehr zwischen den Verbänden außerhalb der entsprechenden Übergangstarifgebiete wird derzeit noch nach dem DB-Tarif abgewickelt. In anderen Bundesländern ohne flächendeckende Verbände sind die Kunden stärker von den geplanten Preiserhöhungen und dem geringeren Rabatt der BahnCard betroffen. Aber auch dort ist es nur eine Frage der Zeit, bis die Verbände flächendeckend eingeführt sind.

Für die Kunden des Nahverkehrs hat die DB erklärt, dass sie für eine Anerkennung der BahnCard auch im Nahverkehr sorgen möchte. Dies wird kaum möglich sein, da man im Nahverkehr seitens der Verbände bzw. Stadtverkehrsgesellschaften seit vielen Jahren das Ziel verfolgt, den Kunden zum Kauf einer Zeitkarte zu veranlassen. Im Nahverkehr handelt es sich typischerweise um Wege die täglich (Ausbildungs- und Berufspendler) zurückgelegt werden.

Der Einzelverkauf von Fahrkarten ist hier nicht wünschenswert. Beim RMV kostet eine Einzelfahrt der Preisstufe 3 DM 3,70. Mit dem 25%-igen Rabatt der BahnCard wären dies DM 2,80. Unter der Annahme, dass der Kunde den Öffentlichen Verkehr werktätlich für den Weg zur Arbeit nutzt, würde er bei 5 Arbeitstagen DM 28,- pro Woche zahlen und damit die Wochenkarte für DM 32,60 unterlaufen. Auf das Jahr hochgerechnet wäre die Differenz zwischen dem Wochenkartenpreis (die Berechnung trifft grundsätzlich auch auf die Monatskarte zu) und den Einzelfahrkarten mit BahnCard deutlich höher als der Preis der BahnCard. Zur Verlustabdeckung müsste die DB also ihren gesamten Erlös aus der BahnCard abgeben und noch etwas drauflegen - dies erscheint wenig realistisch. Es wäre jedoch auch widersinnig, wenn ein Nahverkehrsunternehmen ohne entsprechenden Ausgleich die BahnCard anerkennt und so die Unterlaufung der eigenen Tarife ermöglicht.

### **Wird der "Tarifschungel" beseitigt?**

Das Ziel, das "Tarifchaos" zu beseitigen, wird durch das neue Preissystem nicht erreicht. Der Fahrgast sieht sich vielmehr dem Grundpreis und drei Rabattierungsstufen mit und weiteren vier Rabattierungsstufen ohne BahnCard gegenüber. Bei zwei Grundpreisen wären es 16, bei drei Grundpreisen insgesamt 24 Fahrpreisvarianten. Zudem werden die Parameter BahnCard, Umtauschmöglichkeit, Erstattungsfähigkeit, Zeitpunkt der Buchung vor Fahrtantritt, Kontingentierung, Kauf von Hin- und Rückfahrt, Wochenendbindung verwendet. Hierdurch wird der Entscheidungsprozess des Kunden nicht einfacher als heute bei den verschiedenen Angeboten Normalpreis, BahnCard, Guten-Abend-Ticket, Schönes-Wochenende-Ticket, Spar- und SuperSparpreis.

Die Ermäßigungen für Mitfahrer entsprechen teilweise der heutigen Regelung – schon bislang gab es für Mitfahrer 50 % Ermäßigung. Die DB hat diese Tarifstelle nicht intensiv kommuniziert. Neu ist jedoch, dass sowohl BahnCard- bzw. Frühbucherrabatt und der Mitfahrerrabatt kumuliert werden können.

Das Problem des Tarifschungels ist wohl eher ein Kommunikationsproblem zwischen den Fahrkartenverkäufern und den Kunden. Wenn die Verkäufer ein qualifiziertes Verkaufsgespräch führen, dann erhält der Kunde auch heute schon eine Fahrkarte, die seinen Bedürfnissen entspricht. Auch künftig muss der Verkäufer den Kunden beraten ("Wann wollen Sie denn wieder zurück fahren", "Können Sie eventuell nach dem Wochenende wieder zurück fahren", "Sind Sie ganz sicher, dass Sie diese Züge auch erreichen können") – wenn der Verkäufer dieses qualifizierte Beratungsgespräch heute schon führt, dann ist der Kunde auch zufrieden.

### **Bessere Auslastung der Züge erreichbar?**

Die DB hat die Rabattierung mit der Buchung mehrere Tage im Voraus verbunden. Um das Ziel einer gleichmäßigen Auslastung zu erreichen, hätte man auch einzelne Relationen an bestimmten Tagen bzw. zu bestimmten Zeiten bepreisen können. Damit wäre ein grundlegender Vorteil der Eisenbahn – das spontane Reisen – erhalten geblieben. Im Gegensatz zu einem Flugzeug besteht bei der Eisenbahn keine zwingende Notwendigkeit zu einer Kontingentierung, da man in einem Zug auch Stehplätze verkaufen kann.

Ein interessanter Nebenaspekt ist die Tatsache, dass die DB durch die genaue Auslastungssteuerung die Preise pro Sitzplatz erhöhen kann. Es dürfte kaum Kontingente bei hohen Ermäßigungsstufen in stark nachgefragten Zügen geben - wer dann fährt, zahlt viel. Andererseits lassen sich die Sitzplätze in wenig nachgefragten Zügen günstig verkaufen.

Ein genial-einfaches System zur Steuerung der Nachfrage gibt es übrigens in Norwegen: Ein Teil der Züge ist im Fahrplan mit einem "grünen Punkt" gekennzeichnet. In diesen Zügen gilt automatisch ein verbilligter Tarif. Eine "billige" Reise kann so Wochen oder Monate im Voraus geplant werden, ohne die Frage nach Kontingenten stellen zu müssen. Oder sie kann - sofern der betreffende Zug nicht komplett ausgebucht ist - spontan stattfinden. Der "grüne Punkt" gilt nämlich immer. Schließlich machen Frühbucher-Rabatte nur dann einen Sinn, wenn das Verkehrsunternehmen bereit ist, die Transportkapazitäten tatsächlich dem Bedarf anzupassen.

### **Preisdegression und Kindertarif**

Positiv ist die Preisdegression bei langen Fahrten zu erwähnen. Allerdings gab es sie de facto bereits in der Vergangenheit - die Relationspreise im ICE steigen nicht unbegrenzt und ab einer gewissen Entfernung lohnen sich Spar- und SuperSparpreis.

Uneingeschränkt positiv ist die Erhöhung der Kinderaltersgrenze auf 14 Jahre zu bewerten. Die DB passt sich damit den Gepflogenheiten an, die die Verbände vor einigen Jahren initiiert haben. Es ist zu hoffen, dass es nun bald zu einer bundesweit einheitlichen Regelung der Kinderaltersgrenze kommt.

Zudem bietet die DB künftig die kostenlose Fahrt von Kindern bis 14 Jahren, wenn sie mit ihren Eltern oder Großeltern unterwegs sind. Diese auf den ersten Blick großzügige Regelung erweist sich bei näherem Hinsehen teilweise als Nachteilsausgleich für den verringerten BahnCard-Rabatt. Wer heute als Erwachsener mit einem Kind mit der Familien-BahnCard unterwegs ist, zahlt 75% des Normalfahrpreises (50 % für den Erwachsenen, 25 % für's Kind). Nach Einführung des neuen Preissystems hat sich daran nichts geändert (75 % für den Erwachsenen). Erst bei Mitnahme von zwei und mehr Kindern wirkt sich die Regelung zu Gunsten der Kunden aus.

Regelmäßigen Bahnkunden dürfte jedoch auffallen, dass in der Bahn nur wenig Kinder reisen – dies hat z. B. auch dazu geführt, dass die bisherigen Kindersitze im IR ersatzlos abgebaut wurden. Bei der kostenlosen Mitfahrt von Kindern handelt es sich somit eher um eine Maßnahme zur Verbesserung des Image – dieses Ziel hat die DB sicher erreicht.

Eine abschließende Bewertung des Preissystems ist nicht möglich. Definitive Aussagen lassen sich erst durch den Vergleich zwischen heutigem und geplantem Preis treffen.

Wenn der (oder die) künftige(n) Grundpreis(e) auf dem Niveau der heutigen Preise liegen sollte(n) - dann handelt es sich bei dem geplanten Preismodell um eine große Kommunikations-Blase, die den Preis für den regelmäßigen Nutzer, den BahnCard-Kunden, um 50% erhöht.