

Marktabgrenzung und Wettbewerb im Personenverkehr – zur Bedeutung des intermodalen Wettbewerbs aus der Perspektive des Schienenpersonenverkehrs

VON ALEXANDER EISENKOPF, CARSTEN HAHN UND CHRISTIAN SCHNÖBEL,
FRIEDRICHSHAFEN

1. Problemstellung

Der intermodale Wettbewerb auf den Verkehrsmärkten und Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Verkehrsträgern bilden seit vielen Jahren einen Schwerpunkt der verkehrspolitischen Diskussion. Erstaunlicherweise mangelt es in der Literatur aber weitgehend an Forschungsarbeiten, die sich dem Problem der Abgrenzung relevanter Märkte im Transportsektor aus intermodaler Perspektive widmen. Erst in jüngster Zeit sind Studien vorgelegt worden, welche die intermodalen Wettbewerbsbeziehungen zwischen den Verkehrsträgern intensiver bearbeiten.¹ Differenzierte Analysen der Wettbewerbs- und Substitutionsbeziehungen sind aber eine zentrale Voraussetzung der Beurteilung von Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Verkehrsträgern und bilden den Kern der Problemstellung dieser Arbeit.

Eine besondere Bedeutung kommt in diesem Kontext dem Schienenverkehr zu. Ein in der verkehrspolitischen Diskussion häufig vorgetragenes Argument läuft darauf hinaus, dass die Eisenbahn aufgrund von Wettbewerbsverzerrungen gegenüber dem Straßenverkehr und dem Luftverkehr, aber auch der Binnenschifffahrt benachteiligt sei. Wettbewerbsnachteile infolge von Abweichungen der künstlich gesetzten oder natürlichen Wettbewerbsbedingungen können aber nur relevant sein, wenn die angesprochenen Verkehrsträger tatsächlich im Wettbewerb stehen, d.h. auf demselben gemeinsamen Markt agieren.

Daher soll im Folgenden vertiefend untersucht werden, inwieweit der Schienenverkehr in verschiedenen Marktsegmenten des Personenverkehrs mit anderen Verkehrsträgern konkurriert. Die Prüfung der wechselseitigen Substitutionsmöglichkeiten und Wettbewerbsbeziehungen muss dabei konsequenterweise dem Bedarfsmarktkonzept folgen, also die Austauschbarkeit aus der Sicht der Nachfrager herausarbeiten.

Anschrift der Verfasser:

Prof. Dr. Alexander Eisenkopf
Dipl.-Kfm. Carsten Hahn
Dipl.-Kfm. Christian Schnöbel
Zeppelin University
Phoenix-Lehrstuhl für Allgemeine BWL und Mobility Management
Am Seemooser Horn 20
88045 Friedrichshafen

¹ Vgl. die Arbeit von Zauner (2006) und die Studie von WIK-Consult (2006).

Für die Analyse der intermodalen Wettbewerbsbeziehungen haben auch die intramodalen Wettbewerbsbeziehungen auf den einzelnen verkehrsträgerbezogen abgegrenzten Märkten eine nicht zu vernachlässigende Bedeutung. Auffällig ist hier die derzeit noch relativ geringe Verbreitung des intramodalen Wettbewerbs auf den Schienenverkehrsmärkten. Daher soll im Folgenden auch der intramodale Wettbewerb im Personenverkehr untersucht werden, insbesondere auf den Schienenverkehrsmärkten.

Abschließend ist für die einzelnen Teilmärkte die Frage möglicher Wettbewerbsverzerrungen anzusprechen. Als Wettbewerbsverzerrungen wirken unterschiedliche Grade der Wegkostenanlastung, wettbewerbsrelevante Unterschiede bei Steuern und Subventionen, nicht internalisierte externe Kosten sowie spezifische institutionelle Besonderheiten der einzelnen Marktsegmente.

2. Wettbewerb auf den Verkehrsmärkten aus Sicht des Schienenverkehrs

2.1. Abgrenzung relevanter Märkte

Bevor die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs auf einem Markt analysiert werden kann, ist zunächst der Marktbegriff zu klären. Im Kontext dieser Arbeit ist der ökonomisch relevante Markt von Belang. Dieser zeichnet sich dadurch aus, dass er alle miteinander im Wettbewerb stehenden Anbieter bzw. Nachfrager umfasst. Der relevante Markt ist demzufolge so abzugrenzen, dass von den nicht zum relevanten Markt zählenden Anbietern bzw. Nachfragern keine oder nur vernachlässigbar geringe Einflüsse auf das wettbewerbliche Verhalten der zum relevanten Markt gehörenden Gruppe von Anbietern bzw. Nachfragern ausgehen.²

Die Abgrenzung des relevanten Marktes erfolgt typischerweise nach sachlichen und räumlichen Kriterien. Während sich die sachliche Marktabgrenzung mit der Frage beschäftigt, welche Leistungen bzw. Produkte einem relevanten Markt zuzurechnen sind, geht es bei der räumlichen Marktabgrenzung um das Problem, welche geografischen Gebiete zum relevanten Markt gehören.³ Als geeignete Kriterien zur sachlichen und räumlichen Abgrenzung relevanter Märkte nennt die wettbewerbstheoretische Literatur üblicherweise die Nachfragesubstituierbarkeit (d.h. die Austauschbarkeit der angebotenen Leistung aus Sicht der Nachfrager) und die Angebotssubstituierbarkeit (d.h. die Fähigkeit der Unternehmen zur Umstellung des Angebots). Der relevante Markt sollte demnach alle Leistungen umfassen, die enge Nachfrage- oder Angebots-substitute sind.⁴ Diese Abgrenzungskriterien werden auch von den Wettbewerbsbehörden verwendet. So ist z.B. die Nachfragesubstituierbarkeit aus Sicht der Europäischen Kommission das primäre Abgrenzungskriterium, weil ihr die unmittelbarste und stärkste Disziplinierungswirkung im Hinblick auf die Preissetzung der Anbieter zugeschrieben wird. Die Substituierbarkeit beim Angebot wird in der Regel nur als ergänzendes Kriterium herangezogen.

² Vgl. Schmidt (2001), S. 49.

³ Vgl. Knieps (2005), S. 48.

⁴ Vgl. auch Knieps (2005), S. 49.

Gemäß dem Kriterium der Nachfragesubstituierbarkeit gehören Leistungen immer dann zu einem gemeinsamen Markt, wenn sie sich hinsichtlich ihrer Eigenschaften, Verwendungszwecke und Preise so ähnlich sind, dass sie vom Käufer als austauschbar angesehen werden. Ein bedeutendes Instrument zur Beurteilung der Nachfragesubstituierbarkeit ist die Kreuzpreiselastizität. Sie setzt die prozentuale Änderung der Nachfragemenge (Q) einer als Substitut in Frage kommenden Leistung i ins Verhältnis zu einer marginalen prozentualen Änderung des mit P bezeichneten Preises einer Leistung j:

$$\varepsilon_{ij} = \frac{\partial Q_i}{Q_i} \cdot \frac{\partial P_j}{P_j}$$

Steigt der Preis der betrachteten Leistung j und steigt in der Folge auch die Nachfrage nach der als Substitut in Frage kommenden Leistung i, so ist anzunehmen, dass zwischen beiden Leistungen eine Substitutionsbeziehung besteht. Von einer Substituierbarkeit der Leistungen ist demzufolge immer dann auszugehen, wenn der Wert der Kreuzpreiselastizität positiv ist.⁵ Ein Problem der Marktabgrenzung auf Basis von Kreuzpreiselastizitäten besteht jedoch darin, dass der Preis oftmals nicht in der Lage ist, alle entscheidungsrelevanten Nachfrageparameter abzubilden.⁶

Neben dem Konzept der Kreuzpreiselastizität kann auch das Prinzip des theoretischen Monopolisten zur Beurteilung der Nachfragesubstituierbarkeit einer Leistung herangezogen werden. Dieses Konzept basiert auf der direkten Preiselastizität der Nachfrage und wird sowohl von der Europäischen Kommission als auch von den US-amerikanischen Wettbewerbsbehörden angewandt.⁷ Der relevante Markt umfasst nach diesem Konzept die kleinste Menge an Leistungen und geografischen Räumen, für die eine inkrementale, permanente Preiserhöhung in Höhe von 5 bis 10% mit den damit einhergehenden Absatzrückgängen gerade noch profitabel ist (sog. 5%-Test). In einen sachlich und räumlich relevanten Markt werden demnach solange weitere Leistungen und Gebiete einbezogen, wie eine dauerhafte 5 bis 10%ige Erhöhung der relativen Preise aller einbezogenen Leistungen die Gewinne der Anbieter erhöht.⁸

Nach dem Kriterium der Angebotssubstituierbarkeit sind dem sachlich und räumlich relevanten Markt alle Anbieter zuzurechnen, die bei einer dauerhaften, inkrementalen Erhöhung der relativen Preise um 5 bis 10% in der Lage sind, die relevanten Leistungen ebenfalls zu erstellen. Sofern diese Flexibilität der Unternehmen zur Umstellung ihres Angebots gegeben ist, können dem sachlich und räumlich relevanten Markt auch Leistungen unterschiedlicher Güte zugeordnet werden, die aus Verbrauchersicht nicht unbedingt substituierbar sind.⁹

⁵ Vgl. Knieps (2005), S. 49; Berndt / Kunz (2003), S. 173.

⁶ Vgl. dazu Säcker (2004) und Ewald (2004).

⁷ Vgl. Schulz (2003), S. 34 f.

⁸ Vgl. Europäische Kommission (2001), C 372/7.

⁹ Vgl. Europäische Kommission (2001), C 372/7 – C 372/8.

Anhand dieser Ausführungen wird deutlich, dass in der Wettbewerbstheorie keine objektiven Kriterien zur eindeutigen Abgrenzung der ökonomisch relevanten Märkte existieren.¹⁰ Dies führt dazu, dass die Marktabgrenzung einem beträchtlichen Ermessensspielraum unterliegt.¹¹ So ist beispielsweise die Größe des unter Anwendung des Prinzips des theoretischen Monopolisten abgegrenzten relevanten Marktes von der Höhe der unterstellten Preissteigerung abhängig.

Bei der Abgrenzung von Verkehrsmärkten sind darüber hinaus die intramodale und die intermodale Perspektive zu beachten.¹² Aus intramodaler Perspektive ist die Produktionstechnik der Verkehrsleistungserstellung das vorherrschende Marktabgrenzungskriterium (Verkehrsträgerbezug). Aus intermodaler Perspektive sind dagegen die Substitutionsbeziehungen, die aus Sicht der Nachfrager zwischen den Verkehrsleistungen bestehen, das entscheidende Marktabgrenzungskriterium. Bei intermodaler Marktabgrenzung kann der relevante Verkehrsmarkt daher auch Transportleistungen verschiedener Verkehrsträger umfassen. Die Substituierbarkeit verschiedener Verkehrsträger bei der Transportleistungserstellung setzt voraus, dass die Anforderungen der Verkehrsnachfrager an das Qualitätsprofil und den Preis der Verkehrsleistung (die Verkehrsaffinitäten) von den verschiedenen Verkehrsträgern ähnlich gut erfüllt werden.¹³ Der Erfüllungsgrad dieser Anforderungen ist von der Verkehrswertigkeit (bzw. der Angebotsqualität) der Verkehrsträger abhängig. Diese umfasst verschiedene Dimensionen, die auch als Systemeigenschaften bezeichnet werden. Zu unterscheiden sind:¹⁴

- Transportdauer bzw. Schnelligkeit,
- Berechenbarkeit bzw. zeitliche Zuverlässigkeit,
- Flexibilität,
- Netzbildungsfähigkeit,
- Massenleistungsfähigkeit,
- Sicherheit,
- Bequemlichkeit,
- Umweltverträglichkeit und
- Preis.

¹⁰ Vgl. Knieps (2005), S. 48.

¹¹ Vgl. Schulz (2003), S. 34 f.

¹² Vgl. im Folgenden Berndt / Kunz (2003), S. 172.

¹³ Vgl. Voigt (1973), S. 256.

¹⁴ Vgl. Voigt (1973), S. 71 – 92; Holzmüller (1997), S. 553 – 555.

Da sich die verschiedenen Verkehrsträger in ihren Systemeigenschaften unterscheiden, weisen auch die von ihnen erstellten Verkehrsleistungen unterschiedliche Qualitäten auf, d.h. sie sind heterogen. Aus Sicht der Verkehrsnachfrager können die Verkehrsleistungen allerdings trotzdem substituierbar sein, wenn sich die jeweiligen Vor- und Nachteile der Verkehrsträger ausgleichen. Diese Ausführungen verdeutlichen, dass die intermodale Perspektive der Marktabgrenzung üblicherweise zu einem breiter abgegrenzten relevanten Verkehrsmarkt führt als die intramodale Perspektive.¹⁵

Die Verkehrsnachfrage dient der Befriedigung von Verkehrsbedürfnissen, d.h. Verkehr ist in der Regel kein Selbstzweck, sondern ein Mittel zur Erfüllung eines bestimmten Zwecks. Bei den Verkehrsbedürfnissen handelt es sich deshalb mehrheitlich um abgeleitete Bedürfnisse, weshalb auch die Verkehrsnachfrage einen abgeleiteten Charakter hat.¹⁶ Die Determinanten der Nachfrage im Personenverkehr sind dabei ökonomischer (Preise, Einkommen, Verfügbarkeit und Qualität von Verkehrsleistungen, Markttransparenz), soziodemographischer (Bevölkerungszahl, Alter, Geschlecht, Familienstand, Führerschein- und Fahrzeugbesitz) und raumstruktureller Art (Siedlungsstruktur der Haushalte, Standortstruktur der Unternehmen, Rohstoffvorkommen).¹⁷

Um ihre Verkehrsmittelwahlentscheidung zu fundieren, gleichen die Verkehrsnachfrager ihre Anforderungen an die Verkehrsleistung mit den Systemeigenschaften der Verkehrsträger ab. Im Falle von speziellen unabdingbar zu erfüllenden Anforderungen können die unterschiedlichen Systemeigenschaften der Verkehrsträger zu Substitutionslücken zwischen den Verkehrsträgern führen, die nur durch erhebliche Preisdifferenzen, im Extremfall aber auch gar nicht ausgeglichen werden können.¹⁸ In diesem Zusammenhang ist außerdem zu bedenken, dass der Preis der Verkehrsleistungen die unterschiedlichen Qualitätsprofile zwischen den verschiedenen Verkehrsträgern in der Regel nur unvollständig widerspiegelt, d.h. die unterschiedlichen Systemeigenschaften der Verkehrsträger müssen nicht zwangsläufig mit Preisunterschieden einhergehen. Dies führt dazu, dass die zwischen den Verkehrsträgern bestehenden Substitutionsbeziehungen von den Preiselastizitäten nicht vollständig abgebildet werden.¹⁹

Bei der Abgrenzung relevanter Märkte im Personenverkehr kommen insbesondere die folgenden Verkehrsträger in Betracht:

- Straße (Motorisierter Individualverkehr, Bus, Taxi),
- Schiene und
- Luft.

¹⁵ Vgl. Berndt / Kunz (2003), S. 173; WIK-Consult (2006), S. 21.

¹⁶ Vgl. Köberlein (1997), S. 49 f.

¹⁷ Vgl. Köberlein (1997), S. 53 f.

¹⁸ Vgl. Aberle (2003), S. 16.

¹⁹ Vgl. Voigt (1973), S. 258.

Im Personenfernverkehr sind dabei die Substitutionsbeziehungen zwischen dem Motorisierten Individualverkehr (MIV), dem Schienenpersonenfernverkehr (SPFV) und dem Luftverkehr zu untersuchen, um den relevanten Markt abzugrenzen. Im Personennahverkehr konzentriert sich die Marktabgrenzung auf die Substitutionsbeziehungen zwischen dem Motorisierten Individualverkehr, dem Schienenpersonennahverkehr (SPNV) und dem Öffentlichen Straßenpersonenverkehr (ÖSPV).

2.2. Intramodaler Wettbewerb auf den Personenverkehrsmärkten

Im Hinblick auf den intramodalen Wettbewerb sind im Personennahverkehr zwei Verkehrsmärkte relevant: der Schienenpersonennahverkehrsmarkt (SPNV) und der Markt des Öffentlichen Straßenpersonenverkehrs (ÖSPV). Für Verkehrsleistungen des Motorisierten Individualverkehrs liegt dagegen kein eigenständiger „Markt“ vor, weil hier eine Eigenproduktion durch die Verkehrsnachfrager stattfindet und die selbst produzierten Verkehrsleistungen in der Regel nicht auf Märkten angeboten werden.²⁰

Auf der Grundlage dieser Marktabgrenzung lässt sich die jeweilige Funktionsfähigkeit des intramodalen Wettbewerbs analysieren. So ist in den beiden Marktsegmenten des Schienenpersonenverkehrs, dem Nah- und dem Fernverkehr, in Deutschland seit der Bahnstrukturreform von 1994 intramodaler Wettbewerb grundsätzlich möglich. Der tatsächliche intramodale Wettbewerb ist im Schienenpersonenverkehr allerdings nur relativ schwach ausgeprägt. Im Schienenpersonennahverkehr haben sich zwar seit der Regionalisierung sowohl die Anzahl der tätigen Anbieter als auch die von ihnen erbrachten Verkehrsleistungen erhöht. Trotzdem konnten die Wettbewerber der DB AG im Jahre 2006 nur insgesamt 15,2% der im SPNV gefahrenen Zugkilometer auf sich vereinigen. Deutlich niedriger ist ihr Marktanteil im Hinblick auf die erbrachten Verkehrsleistungen (6,7%).²¹ Im SPNV kann die DB AG damit einen Marktanteil von 93,3% auf sich vereinigen, so dass weiterhin von einer marktbeherrschenden Stellung auszugehen ist.²²

Noch schwieriger stellt sich die Situation im SPFV dar. Zwar ist das Verkehrsvolumen zuletzt auf nunmehr 34,5 Mrd. Pkm (2006) gestiegen. In einer längerfristigen Perspektive wird jedoch deutlich, dass der Schienenpersonenfernverkehrsmarkt stagniert.²³ Die realisierten Marktanteile zeigen zudem, dass in diesem Marktsegment kaum intramodaler Wettbewerb besteht. So erreichten die Privatbahnen im Jahr 2004 einen auf die Zugkilometer

²⁰ Diese Auffassung vertritt auch das Bundeskartellamt in seinen Entscheidungen. Bundeskartellamt (2001), S. 27 f.; Bundeskartellamt (2002a), S. 5; Bundeskartellamt (2002b), S. 5; Bundeskartellamt (2003), S. 12 – 14. Vgl. zu einer detaillierteren Analyse Kapitel 3. Eine Ausnahme bilden möglicherweise die in Online-Börsen angebotenen Mitfahrgelegenheiten, deren Bedeutung im Vergleich zu den insgesamt erstellten Verkehrsleistungen des Motorisierten Individualverkehrs allerdings marginal ist.

²¹ Die Differenz zwischen diesen Marktanteilen erklärt sich dadurch, dass die Wettbewerber der DB AG bislang hauptsächlich mit nachfrageschwächeren Verkehren beauftragt wurden.

²² Vgl. Deutsche Bahn AG (2007), S. 17f.

²³ Vgl. BMVBW (2005), S. 228 f.

bezogenen Marktanteil von lediglich 0,4%.²⁴ Ähnliches gilt auch für die Folgejahre. Der verkehrsleistungsbezogene Marktanteil der Privatbahnen liegt nach wie vor deutlich unter einem Prozent. Insgesamt sind nur wenige Unternehmen in Konkurrenz zur DB AG in den Schienenpersonenfernverkehrsmarkt eingetreten. Diese Privatbahnen sind vorwiegend in Ostdeutschland und dort auch nur als Nischenanbieter von Punkt-zu-Punkt-Verkehren tätig.²⁵ Als Fazit bleibt festzuhalten, dass der intramodale Wettbewerb im Schienenverkehr vergleichsweise weniger intensiv ist als bei den übrigen Verkehrsträgern, und die DB AG in allen betrachteten Segmenten einen marktbeherrschende Stellung einnimmt.

Im Jahre 2004 hat der Personenluftverkehr in Deutschland eine Verkehrsleistung von 52,6 Mrd. Pkm erbracht. Insgesamt wurden dabei 115,1 Mio. Menschen befördert, von denen 15,8 Mio. auf den Inlandsverkehr entfielen.²⁶ Die Entwicklung des Personenluftverkehrs zeichnet sich durch ein dynamisches Verkehrsleistungswachstum aus, das von Zeit zu Zeit immer wieder durch externe Schocks unterbrochen wird.²⁷ So wuchs die Verkehrsleistung des Luftverkehrs in Deutschland von 2002 bis 2006 um 29%. Das Wachstum des Inlandsflugverkehrs war im gleichen Zeitraum deutlich schwächer (9%).

Der Luftverkehrsmarkt ist grundsätzlich durch intramodalen Wettbewerb gekennzeichnet. Im Jahr 2004 waren insgesamt 293 deutsche Unternehmen in der Luftfahrt tätig; bei immerhin 285 dieser Unternehmen lag auch der Schwerpunkt der wirtschaftlichen Tätigkeit auf der Passagier- und Frachtbeförderung im Luftverkehr. Die Nachfrage nach Luftverkehrsleistungen wird durch verschiedene Typen von Luftverkehrsgesellschaften bedient. Neben den klassischen Netzwerkairlines sind insbesondere Touristikfluggesellschaften, Regionalfluggesellschaften und Low Cost Airlines zu nennen. Sie unterscheiden sich nicht nur durch ihre Streckennetze und ihr Produktionsverfahren, sondern auch durch ihre Flottenpolitik, ihre Produktpolitik bzw. ihr Servicekonzept, ihr Vertriebskonzept, die angesprochen Kundengruppen sowie die Preispolitik.²⁸

Die Gruppe der Netzwerkairlines, die zum Teil auch als Internationale Passage Airlines oder Netzwerkcarrier bezeichnet werden, umfasst sämtliche Fluggesellschaften, die ein umfangreiches Streckennetz im Hub-and-Spoke-System (Nabe-Speiche-System) mit aufeinander abgestimmten nationalen und internationalen Anschlussflügen anbieten, welche an einem oder mehreren zentralen Flughäfen (Hubs bzw. Drehkreuzen) gebündelt werden. Ihre Flüge sind in der Regel im oberen Preissegment angeordnet und zeichnen sich durch ein gehobenes Serviceniveau aus.²⁹

²⁴ Vgl. Booz Allen Hamilton et al. (2006), S. 83.

²⁵ Vgl. Deutsche Bahn AG (2007), S. 14f.

²⁶ Vgl. BMVBS (2006), S. 208f.

²⁷ Die letzten Schocks betrafen die Jahren 2001/02. Es handelte sich um die Terroranschläge vom 11. September 2001 und den Ausbruch von SARS (Schweres Akutes Atemwegssyndrom) in Asien.

²⁸ Vgl. Maurer (2006), S. 30.

²⁹ Vgl. Franke (2004), S. 15f.; Fridström et al. (2004), S. 72; Pompl (2002), S. 402.

Daneben existieren Touristikfluggesellschaften (Synonyme: Ferienflug- bzw. Charterfluggesellschaften) und Regionalfluggesellschaften sowie als relativ neue Gruppe die Low Cost Airlines (LCA). Der Markterfolg dieser Low Cost Airlines ist zunächst aus betriebswirtschaftlicher Perspektive interessant, da es ihnen laut einschlägiger Marktstudien gelingt, die Kosten je Sitzplatzkilometer um bis zu 60% gegenüber den effizientesten etablierten Airlines zu drücken. Damit stellen sie eine enorme Bedrohung für die Geschäftsmodelle der etablierten Networkairlines und der Ferienfluggesellschaften dar.³⁰ Da die Geschäftsmodelle der Low Cost Carrier in bestimmten Punkten durchaus eine gewisse Varianz aufweisen, unterliegt die Zuordnung von Airlines zum Low-Cost-Segment einem erheblichen Ermessensspielraum. In ihrem Low Cost Monitor 1/2007 vom April 2007 ordnen die Arbeitsgemeinschaft Deutscher Verkehrsflughäfen (ADV) und das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) diesem Segment 24 der in Deutschland tätigen Fluggesellschaften zu.³¹ Auf die sechs größten Carrier DBA, Germanwings, Air Berlin, Hapag Lloyd Express (HLX), Ryanair und Easyjet entfallen aber allein ca. 90% des Low-Cost-Marktes. Der Low Cost Verkehr auf deutschen Flughäfen umfasste 2006 insgesamt 40,3 Mio. Passagiere. Gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Zuwachs von 29,2%. Damit erzielte der Low Cost-Markt im Jahre 2006 einen Anteil von 23,3% am Gesamtmarkt.³²

Anhand dieser Ausführungen wird deutlich, dass die Low Cost Airlines immer mehr an Bedeutung gewinnen und die etablierten Airlines unter Wettbewerbsdruck setzen. Trotzdem ist zu konstatieren, dass sich der streckenbezogene Wettbewerb im europäischen und deutschen Luftverkehr nur bedingt entwickelt hat.³³ Dies ist häufig darauf zurückzuführen, dass aufkommensschwache Strecken nicht von zwei oder mehr Airlines gleichzeitig bedient werden können.³⁴ Zum Teil könnte dies aber auch dadurch begründet sein, dass potenziellen Konkurrenten der Marktzutritt versperrt ist (beispielsweise infolge fehlender Slots auf hoch belasteten Flughäfen mit Kapazitätsengpässen).³⁵

2.3. Möglichkeiten und Grenzen des Wettbewerbs auf den Schienenverkehrsmärkten

Gemäß § 14 Abs. 1 – 3 AEG n. F. haben in Deutschland neben der Deutschen Bahn AG alle Eisenbahnverkehrsunternehmen (ausländische Bahnen, NE-Bahnen, internationale Eisenbahngruppierungen) Anspruch auf einen diskriminierungsfreien Zugang zum Schienennetz, sofern sie eine Genehmigung für den Schienenverkehr besitzen,³⁶ die bei Zuverlässigkeit,

³⁰ Vgl. Franke (2004), Mercer Consulting (2004).

³¹ Vgl. DLR / ADV (2007), S. 7.

³² Vgl. DLR / ADV (2007).

³³ Vgl. Stanovsky (2003), S. 178; DLR / ADV (2006b), S. 3.

³⁴ Vgl. Europäische Kommission (1996), S. 9.

³⁵ Diese Problematik besteht beispielsweise am Flughafen Frankfurt am Main. Vgl. Bundeskartellamt (2002c), S. 28; Fichert (2004), S. 108.

³⁶ Vgl. § 6 Abs. 1 AEG n. F.

finanzieller Leistungsfähigkeit und fachlicher Eignung ausgestellt wird.³⁷ Für den deutschen Schienenverkehr existieren damit keinerlei gesetzliche Marktzugangsbeschränkungen,³⁸ so dass ein aktiver Wettbewerb in allen Marktsegmenten grundsätzlich möglich ist.

Die formellen Potenziale des intramodalen Wettbewerbs im Schienenverkehr reichen jedoch für eine realistische Potenzialabschätzung nicht aus. Vielmehr müssen auch die ökonomischen Markteintrittsbarrieren und Marktchancen in den einzelnen Marktsegmenten berücksichtigt werden. So besteht zwar formal ein Open access zum Schienenpersonen-nahverkehr (SPNV) und damit die Möglichkeit eines freien Wettbewerbs innerhalb des Marktes. Die originären Marktpotenziale sind hier jedoch als marginal einzustufen. Die Fahrgasterlöse reichen regelmäßig nicht zum kostendeckenden Angebot von SPNV-Leistungen aus. Allerdings fragen die Länder SPNV-Leistungen im Rahmen der „Daseinsvorsorge“ nach. Insgesamt fließen Bestellerentgelte von rd. 5 Mrd. € jährlich in den Schienenverkehr, so dass der SPNV ein für Eisenbahnunternehmen wirtschaftlich höchst attraktives Marktsegment darstellt. Die für den SPNV relevanten Wettbewerbspotenziale bestehen damit vor allem in der Konkurrenz der potentiellen SPNV-Betreiber um die öffentlichen Dienstleistungsaufträge. Leistungsfähige SPNV-Betreiber sind neben der DB Regio AG vor allem international agierende Verkehrs- bzw. Eisenbahnunternehmen oder Verkehrskooperationen.³⁹

Der Wettbewerb im Schienenpersonenfernverkehr (SPFV) wird durch die geringe Attraktivität der Märkte und ökonomische Markteintrittsbarrieren restringiert. So ist das Marktpotenzial des SPFV gering, weil die öffentlichen Gebietskörperschaften anders als im SPNV keine SPFV-Leistungen nachfragen und sich der SPFV daher ausschließlich über die erzielten Fahrgasteinnahmen finanzieren muss. Diese reichen jedoch allenfalls auf wenigen stark frequentierten Relationen für einen profitablen Betrieb aus.⁴⁰ Der Markteintritt auf nationalen Strecken ist daher für neue Anbieter wenig interessant. Internationale Verkehre werden derzeit nur auf Basis bilateraler vertraglicher Vereinbarungen zwischen den nationalen Eisenbahnen angeboten. Wettbewerbswirkungen gehen hiervon nicht aus, weil die nationalen (Ex-)Monopolisten vielfach eine Marktaufteilungspolitik betreiben.⁴¹ Der zu erwartende Abbau der bestehenden Markteintrittsbarrieren für grenzüberschreitende Personenverkehre im Zuge der Umsetzung des „Dritten Eisenbahnpaketes“ der EU ab 2010 kann jedoch mittelfristig zu einer zumindest partiellen Stärkung des intramodalen Wettbewerbs beitragen.

Der zweite Grund für das geringe Wettbewerbspotenzial im SPFV liegt in den bestehenden ökonomischen Markteintrittsbarrieren. So stellen die hohen Kapitalkosten des (spezifi-

³⁷ Vgl. § 14 Abs. 5 AEG n. F.

³⁸ Vgl. IBM / Kirchner, C. (2004).

³⁹ Vgl. Booz Allen Hamilton et al. (2006), S. 180.

⁴⁰ Vgl. Deutsche Bahn AG (2004), S. 12.

⁴¹ Vgl. Aberle / Eisenkopf (2002), S. 68 f., Leister (2004), S. 208.

schen) Rollmaterials in Verbindung mit den lange Zeit fehlenden Lok- und Waggonpools wirksame Marktzutrittschürden dar.⁴² Gleiches gilt für die Investitionserfordernisse für den Aufbau von Kundeninformations- und Vertriebsystemen.⁴³ Für Newcomer besteht zudem die Schwierigkeit der Platzierung von Zügen in vertakteten Verkehrssystemen. Die DB AG kann hier aufgrund ihrer Größe und der Vertaktung mit dem SPNV Netzbildungs- und mithin Wettbewerbsvorteile realisieren. Hiermit verbunden sind Auslastungsvorteile bei den Zügen, welche potentielle Wettbewerber nicht ohne weiteres realisieren können. Insgesamt stellt der Aufbau eines solchen flächendeckenden Transportnetzes eine nicht zu unterschätzende Markteintrittsbarriere dar.⁴⁴ Hinzu kommen systematische Informationsvorteile des etablierten Unternehmens hinsichtlich relevanter Nachfrageinformationen, wohingegen Newcomer in aufwendige Marktforschungen investieren müssen.⁴⁵

Allenfalls im Falle eines Markteintritts großer, leistungsfähiger internationaler Eisenbahnunternehmen (z. B. SNCF, ÖBB, SBB) sind in Zukunft spürbare Wettbewerbsimpulse zu erwarten. Denkbar sind vereinzelt auch mit dem DB Fernverkehr direkt konkurrierende Billigangebote mit längeren Fahrzeiten. Schließlich könnten auch Wettbewerbsangebote auf solchen Relationen zwischen Mittelzentren oder zwischen Mittelzentren und Metropolen entstehen, auf denen sich die DB AG im Zuge der Einstellung ihres Interregioverkehrs zurückgezogen hat und mithin Angebotslücken entstanden sind, d. h. im Grenzbereich zwischen Nah- und Fernverkehr. Insgesamt bestehen damit zwar durchaus Wettbewerbspotenziale im SPFV, allerdings sind diese aufgrund der bestehenden Eintrittsbarrieren und geringen Marktpotenziale als begrenzt zu qualifizieren.

3. Wettbewerbsbeziehungen im Personenverkehr

3.1. Verkehrsmittelwahlentscheidungen im Personenverkehr

Das Verständnis von Verkehrsmittelwahlentscheidungen im Personenverkehr bildet eine zentrale Voraussetzung für die Analyse der Wettbewerbsbeziehungen im Personenverkehrsmarkt. Verkehrsmittelwahlentscheidungen werden in der transportökonomischen Literatur mit Verkehrsmittelwahlmodellen erklärt. Dabei wird unterschieden zwischen aggregierten Modellansätzen, die insbesondere in der Verkehrsplanung zum Einsatz kommen, und disaggregierten Modellen, die sich auf die Beobachtung des individuellen Verkehrsteilnehmers konzentrieren.⁴⁶ Darüber hinaus spielen verhaltenswissenschaftlich fundierte Entscheidungsmodelle in der Literatur eine wichtige Rolle.⁴⁷

⁴² Vgl. IBM / Kirchner (2004), S. 41.

⁴³ Vgl. Aberle (2004), S. 121.

⁴⁴ Vgl. auch Seabright (2003).

⁴⁵ Vgl. auch nachfolgend Booz Allen Hamilton et al. (2006), S. 182 ff.

⁴⁶ Vgl. Aberle (2003), S. 455ff.

⁴⁷ Vgl. Müller (1999).

Die differenzierte Analyse des Nachfragerverhaltens und die Ableitung von Determinanten der Verkehrsmittelsubstitution als Bestimmungsgrund der Wettbewerbsbeziehungen erfordert eine Beschäftigung mit den „Besonderheiten“ der Nachfrage nach Personenverkehrsleistungen.⁴⁸ Wie bei allen anderen Dienstleistungen auch, bieten Personenverkehrsdienstleister kein fertiges, lagerfähiges Produkt an, sondern sind auf die Integration des externen Faktors Fahr- oder Fluggast angewiesen. Dabei ist die Individualität der Dienstleistung beim jeweiligen Anbieter in der Regel nur vergleichsweise schwach ausgeprägt, z.B. durch unterschiedliche Beförderungsklassen und damit Serviceniveaus. Wie auch bei anderen Dienstleistungen können Schwankungen in der Beförderungsqualität (z. B. Wartezeiten, Verspätungen oder Nichtverfügbarkeit eines Sitzplatzes) eine Minderung der Kundenzufriedenheit bewirken.

Angebotsseitige Besonderheiten der Verkehrsdienstleistungsproduktion sind auf die Produktions- und Kostenstrukturen der Verkehrsdienstleistungsunternehmen zurückzuführen. Charakteristisch für den Personenverkehr ist die so genannte Batch-Produktion, d.h. eine kontinuierliche Variation der Produktionsleistung ist nicht möglich. Mit der weitgehend unflexiblen Kapazitätsvorhaltung ist auch die Kostenstruktur determiniert: Sowohl Schienen- wie auch Luftverkehrsunternehmen weisen hohe nutzungs-unabhängige Kostenblöcke auf, während die Grenzkosten eines zusätzlichen Passagiers sehr niedrig sind. Hinzu kommt im Schienenpersonenverkehr die hohe Relevanz der weitgehend fixen Infrastrukturkosten.⁴⁹

An dieser Stelle ist auch die Möglichkeit der Selbsterstellung von Verkehrsdienstleistungen durch die Nutzung des Pkw im Motorisierten Individualverkehr (MIV) anzusprechen. Die Selbsterstellung der Verkehrsleistung im MIV ist zwar prinzipiell möglich, ähnlich wie ein Unternehmen der produzierenden Wirtschaft Werkverkehr durchführen kann. Es stellt sich allerdings die Frage, inwieweit die selbst erstellte Pkw-Fahrt als Substitut für die Leistungen von Schienen- oder Luftverkehrsunternehmen anzusehen ist. Dies dürfte wahrscheinlich nur für spezifische Verkehrszwecke, Entfernungsbereiche und Kundensegmente anzunehmen sein.

Nachfrageseitig wird beim Personenverkehr das Phänomen der abgeleiteten Nachfrage relevant. Grundsätzlich kann die Inanspruchnahme einer Mobilitätsdienstleistung an sich für ein Wirtschaftssubjekt Nutzen stiftend sein (Mobilität um ihrer selbst willen). In der überwiegenden Zahl der Fälle dürfte die Personenmobilität jedoch eine aus individuellen Fahrt- oder Reisezwecken abgeleitete Nachfrage darstellen.⁵⁰ Als Reisezwecke werden in der einschlägigen Literatur unterschieden:⁵¹

- Ausbildung und Beruf
- Geschäft

⁴⁸ Vgl. Ehrhardt (2004), S.27 ff.

⁴⁹ Vgl. Ehrhardt (2004), S. 32 f.

⁵⁰ Vgl. Knapp (1998), S. 27.

⁵¹ Vgl. Aberle (2003), S. 6 f.

- Einkauf/sonstige Besorgungen
- Freizeit
- Urlaub.

Bei den verschiedenen Reise- oder Verkehrszwecken sind durchaus differenzierte Bestimmungsfaktoren der Mobilität relevant. Abweichende Rahmenbedingungen der Mobilität bedingen, dass in den Verkehrsmittelwahlkalkülen reisezweckspezifisch unterschiedliche Faktoren bedeutsam werden. So sind z. B. für den Geschäftsreiseverkehr Reisezeit, Pünktlichkeit und Komfort des gewählten Verkehrsmittels von erhöhter Bedeutung, während die Reisezeit im Freizeitverkehr gegenüber dem Preis von eher untergeordneter Wichtigkeit ist. Auch zwischen Fern- und Nahverkehr dürften – aufgrund der damit verbundenen jeweils spezifischen Reisezwecke – unterschiedliche Schwerpunkte in den Verkehrsmittelwahlkalkülen relevant werden.

Während aggregierte Verkehrsmittelwahlmodelle auf diese Besonderheiten der Mobilitätsnachfrage nicht eingehen, beschäftigen sich disaggregierte Modelle der Verkehrsmittelwahl mit dem individuellen Verkehrsverhalten von Wirtschaftssubjekten. Sie sind allerdings aufgrund der hohen Komplexität der Modellierung als Grundlage für eine konkrete Marktanalyse der Wettbewerbs- und Substitutionsbeziehungen kaum geeignet. Es kommt hinzu, dass sie in den meisten Fällen die für die Entscheidung wesentlichen Komponenten Komfort und Flexibilität nur unzureichend abbilden. Zu bedenken ist auch, dass ein Großteil der Modelle für den innerstädtischen Verkehr erarbeitet wurde, während Untersuchungen zum Fernverkehr eher selten sind. Daher sollten hinsichtlich der Erklärung der Verkehrsmittelwahl im Folgenden verstärkt verhaltenswissenschaftlich fundierte Modellansätze herangezogen werden.⁵²

Eine verhaltensorientierte Erklärung der Verkehrsmittelwahl stützt sich darauf, dass der Verkehrsteilnehmer ex ante über eine situationsunabhängige Zusammenstellung bekannter und nutzbarer Verkehrsmittel verfügt. Dieses so genannte „allgemeine Alternativen-Set“ wird in Abhängigkeit vom konkreten Mobilitätsbedürfnis in ein „situationsspezifisches Alternativen-Set“ transformiert. Hierbei und bei der eigentlichen Entscheidung für ein Verkehrsmittel spielen bestimmte mentale Informationsverarbeitungsprozesse eine wichtige Rolle. Je nachdem, wie diese Prozesse im Detail zusammenwirken, lassen sich vier Formen des Entscheidungsverhaltens klassifizieren.⁵³

- Habitualisierte Entscheidungen: Sie sind durch reaktive Prozesse charakterisiert, d. h. Stimuli lösen beim Individuum jeweils das gleiche Reaktionsschema aus. Kognitive Prozesse sind bei diesem Entscheidungstyp möglicherweise völlig vernachlässigbar. Habitualisierte Entscheidungen können auf eigenen Erfahrungen oder Empfehlungen und Gebrauchserfahrungen Dritter aufbauen. Bestimmte Persönlichkeitsmerkmale (z. B. hohe Risikoaversion) begünstigen Habitualisierungsprozesse;

⁵² Vgl. die Einschätzung disaggregierter Verkehrsmittelwahlmodelle bei Ehrhardt (2004).

⁵³ Vgl. Ehrhardt (2004), S. 52ff. zu dem im Folgenden skizzierten verhaltensorientierten Modell.

- limitierte Entscheidungen: Hier werden aufgrund der beherrschbaren Handlungssituation bewusste Vereinfachungen des *Procedere* vorgenommen. Trotzdem dominieren Ansätze der kognitiven Problembewältigung, so dass reaktive oder emotionale Prozesse von untergeordneter Bedeutung sind;
- impulsive Entscheidungen: So genannte „Impulskäufe“ werden durch emotionale Prozesse aktiviert, hier spielen kognitive Prozesse nur eine begrenzte Rolle;
- extensive Entscheidungen: Diese Form des Entscheidungsverhaltens ist vor allem für innovative Entscheidungssituationen relevant, in denen aufwendige Informationsverarbeitungsprozesse initialisiert werden. Bei extensiven Entscheidungen dominieren komplexe kognitive Entscheidungsprozesse.

Ein Großteil der Verkehrsmittelwahlentscheidungen im Personenverkehr dürfte dem Modell der limitierten Entscheidung nahe kommen, bei dem eine kognitive Entlastung des Konsumenten durch Vergangenheitserfahrungen und Lernprozesse stattfindet.⁵⁴ Neuere empirische Untersuchungen legen zudem nahe, dass Verkehrsmittelwahlentscheidungen im hohen Maße habitualisiert sind.⁵⁵ Im Fall des limitierten Entscheidungsprozesses verbleiben jedoch gegenüber der habitualisierten Entscheidung im situationsspezifischen Alternativen-Set mehrere Alternativen, die einer näheren Überprüfung unter Nutzenaspekten unterzogen werden. Allerdings sind bei limitierten Entscheidungsprozessen weitere Vereinfachungen etwa hinsichtlich der in den Vergleich einzubeziehenden Eigenschaften möglich (z.B. nur Vergleich des Preises). Eine deutlich abgeschwächte Bedeutung kommt bei Verkehrsmittelwahlentscheidungen jedoch den impulsiven und extensiven Entscheidungsprozessen zu.

Wichtig ist, dass der skizzierte Entscheidungsprozess durch eine Reihe von Randbedingungen beeinflusst wird. Zu erwähnen sind soziodemographische Faktoren (z. B. die Pkw-Verfügbarkeit), Prädispositionen des Individuums gegenüber bestimmten Verkehrsmitteln und eigene oder auch von Dritten übernommene Gebrauchserfahrungen. Sie sind insbesondere für Limitierungs- und Habitualisierungsprozesse bedeutsam. Hinzuweisen ist aber auch auf die situationsspezifischen Variablen, die das „situationsspezifische Alternativen-Set“ beeinflussen (Reisezweck, Reiseentfernung, evtl. Mitreisende, Gepäck oder auch das Wetter).

3.2. Wettbewerbsbeziehungen im Personennahverkehr

3.2.1 Relevante Märkte

Als Träger des Personennahverkehrs (PNV), der sich auf Transportweiten von maximal 50 bzw. 100 km bezieht, agieren der Motorisierte Individualverkehr (MIV) und der Öffentliche Personennahverkehr (ÖPNV), wobei innerhalb des ÖPNV zwischen dem Öffentlichen Straßenpersonennahverkehr (ÖSPV) und dem Schienenpersonennahverkehr (SPNV) zu diffe-

⁵⁴ Vgl. Perrey (1998), S. 170f.

⁵⁵ Vgl. Müller (1999), Schneider (1999).

renzieren ist. Während man unter dem ÖPNV generell die „allgemein zugängliche Beförderung von Personen im Linienverkehr [versteht], die überwiegend bestimmt ist, die Verkehrsnachfrage im Stadt-, Vorort- oder Regionalverkehr zu befriedigen“⁵⁶, sind dem SPNV nur die Eisenbahn- und S-Bahnverkehre im Nahbereich zuzuordnen. Unter dem Rubrum ÖSPV werden die Straßen- und U-Bahnen⁵⁷, Busverkehre und Taxen subsumiert.⁵⁸

Auch die Nachfrage nach Personennahverkehrsleistungen lässt sich im Sinne einer abgeleiteten Nachfrage verstehen. Je nach dem verfolgten Verkehrszweck kann im Nahbereich zwischen Berufs- und Ausbildungsverkehr (produktive Verkehre) sowie zwischen Einkaufs-, Freizeit- und ggf. auch Urlaubsverkehr (konsumtive Verkehre) unterschieden werden.⁵⁹ Als Determinanten der Verkehrsmittelwahlentscheidungen werden insbesondere Quantität und Qualität der Angebote sowie deren Zugänglichkeit genannt. Hinzu kommen die Transportpreise bzw. -kosten sowie subjektive Merkmale wie Pkw- und Führerscheinbesitz, körperliche Voraussetzungen, die Berufstätigkeit, demographische und geographische Entwicklungen sowie das gesamtwirtschaftliche Wachstum bzw. die Einkommensentwicklung der Haushalte.⁶⁰ Neben diese Individualnachfrage tritt die mit den staatlichen Pflichten der „Daseinsvorsorge“ begründete Kollektivnachfrage der öffentlichen Hand (sog. gemeinwirtschaftliche Verkehre, Daseinsvorsorgeverkehre).

Die für die Beurteilung des Wettbewerbs bzw. für die Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung erforderliche Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes im öffentlichen Personennahverkehr ist in der verkehrswissenschaftlichen Literatur bislang kaum diskutiert worden. Dominiert wird die Diskussion dagegen von kartellrechtlichen Auseinandersetzungen. Strittig ist in diesen Verfahren bei der Abgrenzung des relevanten Marktes im Personennahverkehr zunächst die Frage, ob eine separierte Beurteilung des ÖSPV und des SPNV vorgenommen werden sollte. Unterschiedliche Einschätzungen gibt es zudem im Hinblick auf die Frage, ob die Marktgegenseite des Personennahverkehrsangebotes in den Fahrgästen und/oder in der öffentlichen Hand zu sehen ist und ob der MIV zum sachlich relevanten Markt gehört.

Insbesondere die Zugehörigkeit des MIV zum relevanten ÖPNV-Markt wird kontrovers diskutiert. Von denjenigen, welche den MIV dem sachlich relevanten Markt zurechnen, wird vor allem eine starke Konkurrenzierung des ÖPNV durch den MIV behauptet.⁶¹ Begründet wird eine Einbeziehung des MIV in den relevanten Personennahverkehrsmarkt zudem mit politischen Strategien der Verkehrsverlagerung und der Methodik der Ver-

⁵⁶ § 2 RegG.

⁵⁷ Diese sind auch Teil des schienengebundenen ÖPNV, nicht aber des SPNV; vgl. Weiß (2003), S. 233.

⁵⁸ Vgl. Püttner (1997), S. 89.

⁵⁹ Vgl. auch nachfolgend Aberle (2003), S. 5 ff.

⁶⁰ Vgl. Köberlein (1997), S. 53 f.

⁶¹ Vgl. WIK-Consult (2006), S. 36.

kehrspannung.⁶² Tatsächlich bestehen zwischen MIV und ÖPNV aus Nachfragesicht grundsätzlich Substitutionsbeziehungen,⁶³ wobei diese Aussage allerdings mehrfach einzuschränken ist. So existieren zum einen Marktsegmente, in denen der MIV als Alternative zum ÖPNV nicht in Frage kommt. Der MIV ist für Teile der Nachfrager etwa aufgrund individueller Merkmale wie Krankheit, Behinderung, Alter und geringes Einkommen nicht zugänglich (ÖPNV-Zwangskunden bzw. captive customers).⁶⁴ Mit einem Anteil von rd. 6 % der Gesamtnachfrage stellt diese Gruppe eine nicht zu unterschätzende Größe dar.⁶⁵ Zu den ÖPNV-Zwangskunden ist im Prinzip auch die öffentliche Hand zu zählen, deren Nachfrage ja gerade der Daseinsvorsorge dient. Entsprechend der staatlichen Anteile am Gesamtumsatz des ÖPNV nimmt dieser Teil der Nachfrage eine exponierte Stellung ein. So machen die Fahrgasterlöse lediglich rd. 45 %, die staatlichen Finanzmittel hingegen etwa 55 % des gesamten Marktvolumens aus.⁶⁶

Vice versa ist auch die Substituierbarkeit des MIV durch den ÖPNV eingeschränkt. Dies betrifft zum einen ländliche Räume, in denen aufgrund eines unzureichenden ÖPNV-Angebots größere Substitutionslücken für die Nachfrageseite bestehen. Zu berücksichtigen sind dabei auch die stark divergierenden Verkehrswertigkeiten von MIV und ÖPNV, die eine allgemeine Präferenzierung des MIV durch die Verkehrsnachfrage bedingen,⁶⁷ so dass von einem gemeinsamen sachlich relevanten Markt kaum ausgegangen werden kann. Für separate Märkte sprechen neben divergierenden Nutzen- auch unterschiedliche Kosteneffekte der Verkehrsmittelwahlentscheidung. Die beim MIV regelmäßig hohen Fixkostenanteile (Fahrzeuganschaffung, Steuer, Versicherung) sind aufgrund ihres Sunk Cost-Charakters ex post nicht entscheidungsrelevant und beeinflussen daher bei gegebener Fahrzeugvorhaltung die Verkehrsmittelwahlentscheidung zugunsten des MIV; bei einer einzelnen Fahrt werden nur die jeweiligen variablen Kosten berücksichtigt. Lediglich in Ballungszentren kann aufgrund der Siedlungsstruktur, der Kapazitätsengpässe der Straßeninfrastruktur sowie eines engmaschigen, eng getakteten ÖPNV-Netzes von einer aus Nachfragersicht relativ guten Substituierbarkeit des MIV durch den ÖPNV ausgegangen werden. Dies gilt vor allem für den Berufsverkehr, tendenziell weniger jedoch für den Einkaufs-, Urlaubs- und Freizeitverkehr.

Selbst wenn man eine uneingeschränkte Substitutionsbeziehung zwischen ÖPNV und MIV akzeptieren würde, ist die Einbeziehung des MIV in den relevanten Markt aus grundsätzlichen Überlegungen abzulehnen. Anbieter und Nachfrager fallen beim MIV zusammen, und

⁶² Vgl. WIK-Consult (2006), S. 32.

⁶³ Vgl. Aberle (2003), S. 12 und S. 91; Köberlein (1997), S. 97.

⁶⁴ Vgl. Bundeskartellamt (2003), S. 18 f.; (2001), S. 28. Gerade die mangelnde allgemeine Zugänglichkeit ist das entscheidende Abgrenzungskriterium des MIV vom ÖPNV; vgl. Siekmann (2000), S. 106.

⁶⁵ Vgl. Zauner (2006), S. 80.

⁶⁶ Vgl. Ewers / Ilgmann (2000a), S. 136; Lasch et al. (2005), S. 12. Das gesamte Marktvolumen wird auf rd. 20 Mrd. € p. a. beziffert. vgl. Reinhold (2002), S. 18.

⁶⁷ Vgl. Köberlein (1997), S. 61 ff.; Aberle (2003), S. 91.

Marktpreise existieren wegen der Eigenproduktion nicht. Eine Berücksichtigung der Eigenproduktion würde die Idee der Abgrenzung eines relevanten Marktes ad absurdum führen, weil eine marktbeherrschende Stellung per se ausgeschlossen wäre.⁶⁸

Hinsichtlich des ÖPNV wird häufig von einem gemeinsamen Markt von ÖSPV und SPNV ausgegangen. Tatsächlich lassen sich jedoch schwerwiegende Argumente gegen eine solche Betrachtungsweise anführen. Zum einen spricht die Tatsache dagegen, dass SPNV und ÖSPV einem unterschiedlichen Ordnungs- und Regulierungsrahmen mit divergierenden Marktzutrittsbedingungen unterliegen. So hat sich der ÖSPV an den Vorgaben des Personenbeförderungsgesetzes (PBefG) zu orientieren, während für den SPNV die Regelungen des Allgemeinen Eisenbahngesetzes (AEG) maßgeblich sind. Zum anderen ist kritisch zu hinterfragen, inwieweit tatsächlich eine sachliche Austauschbarkeit von SPNV- und ÖSPV-Leistungen aus Sicht der Nachfrage gegeben ist.

Da die Nachfrage nach ÖPNV-Leistungen sich aus den Komponenten Fahrgastnachfrage und Nachfrage der öffentlichen Gebietskörperschaften bzw. Aufgabenträger zusammensetzt, sind für beide Nachfragegruppen differenzierte Überlegungen anzustellen.⁶⁹ Zudem ist zwischen Ballungszentren und ländlichen Regionen zu differenzieren. So ist für die Fahrgäste in den Ballungszentren mit eng verflochtenen Liniennetzen des ÖSPV und SPNV bzw. gut ausgebauten S-Bahnverkehren (z. B. Berlin) zwar von einer relativ guten Austauschbarkeit auszugehen.⁷⁰ In ländlichen Räumen kann der ÖPNV jedoch überwiegend nicht mit Schienenverkehren abgewickelt werden, weil die infrastrukturellen Voraussetzungen hierfür nicht gegeben sind oder Schienenverkehre aus Effizienzgründen nicht angeboten werden. Ein einheitliches Verkehrsangebot bzw. eine Austauschbarkeit von ÖSPV- durch SPNV-Leistungen aus Sicht der Fahrgäste dürfte daher nicht gegeben sein. Bei außerstädtischen Verkehren in der Fläche greift zudem für den ÖSPV gemäß § 13 Abs. 2 Nr. b) PBefG ein gesetzliches Verbot von Schienenparallelverkehren.⁷¹

Analoge Überlegungen sind für die öffentliche Nachfrage anzustellen. Für die Verkehrsnachfrage der öffentlichen Hand ist zudem zu berücksichtigen, dass ÖSPV und SPNV unterschiedlichen Verantwortungsstrukturen unterliegen. Während für den SPNV die Län-

⁶⁸ Vgl. Bundeskartellamt (2003), S. 14; Bundeskartellamt (2002a), S. 6; Hummel / Theobald (2003), S. 36; kritisch hierzu Zauner (2006), S. 77 ff. So argumentiert das Bundeskartellamt (2003), S. 14: „Ein Monopol im Gaststättengewerbe, beim Angebot von Gartenbau-Dienstleistungen oder im Bereich des Bauhandwerks wäre mit der Begründung abzulehnen, dass der Verbraucher jederzeit erforderliche Zutaten selbst einkaufen und seine Mahlzeiten selbst zubereiten, den heimischen Garten im Rahmen einer aktiven Freizeitgestaltung selbst pflegen oder sein Wohneigentum in Eigenleistung erstellen, erweitern oder in Stand halten könne. Eine solche Schlussfolgerung würde ... offensichtlich dem Schutzzweck der Fusionskontrolle widersprechen ...“.

⁶⁹ Vgl. Monopolkommission (2006), S. 273.

⁷⁰ Vgl. Bundeskartellamt (2003), S. 20.

⁷¹ Hierdurch werden volkswirtschaftliche Ineffizienzen gefördert, weil Busverkehre in ländlichen Gebieten aus Nachfragersicht ähnliche Leistungseigenschaften aufweisen wie der SPNV, aber mit deutlich geringeren Kosten verbunden ist; vgl. Zauner (2006), S. 77.

der zuständig sind, verantworten die Kommunen bzw. Landkreise den ÖSPV. Insofern handelt es sich bei der öffentlichen Nachfrage um zwei unterschiedliche Nachfragegruppen, die entweder ÖSPV- oder SPNV-Leistungen nachfragen. Auch unterliegen wesentliche Teile der für den ÖPNV bereitgestellten öffentlichen Finanzmittel einer zumindest tendenziellen Zweckbestimmung.⁷² Aus Sicht des öffentlichen Nachfragers ist daher eine uneingeschränkte Austauschbarkeit von ÖSPV- und SPNV-Leistungen nicht gegeben.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass MIV und ÖPNV keinen gemeinsamen Markt bilden. Außerdem stehen SPNV und ÖSPV in der Regel nicht im direkten Wettbewerb. Von entscheidender Bedeutung für die Beurteilung des Wettbewerbs im Personennahverkehr ist daher nicht der intermodale Wettbewerb, sondern sind die intramodalen Wettbewerbsverhältnisse in den relevanten Teilmärkten des ÖSPV und SPNV.

3.2.2 Marktzugang und Wettbewerb im ÖSPV

Den Marktzugang zum Öffentlichen Straßenpersonenverkehr regelt das Personenbeförderungsgesetz (PBefG), das im Zuge der Bahnreform und der von der EU erlassenen bzw. überarbeiteten Verordnung 1191/69/EWG n. F. mit Wirkung zum 1. Januar 1996 novelliert wurde. Maßgeblich ist dabei die Differenzierung zwischen eigen- und gemeinwirtschaftlichen Verkehren, wobei Eigenwirtschaftlichkeit vorliegt, wenn der Leistungsaufwand durch Beförderungserlöse, Erträge aus gesetzlichen Ausgleichs- und Erstattungsregelungen im Tarif- und Fahrplanbereich sowie sonstige Unternehmenserträge im handelsrechtlichen Sinne gedeckt wird.⁷³

Für eigenwirtschaftliche Verkehre sind Linienkonzessionen für den Markteintritt erforderlich (sog. Genehmigungswettbewerb). Die Konzessionserteilung ist an mehrere Bedingungen geknüpft. Diese betreffen die Gewährleistung der Sicherheit, die Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und fachliche Eignung des jeweiligen Antragsstellers sowie dessen (Zweig-)Niederlassung in Deutschland.⁷⁴ Zum anderen sollen die zu genehmigenden ÖSPV-Leistungen mit den „öffentlichen Verkehrsinteressen“ im Einklang stehen. Sofern die betreffenden Verkehre mit den vorhandenen Verkehrsmitteln bedient werden können und die Genehmigungserteilung keine wesentliche (qualitative) Verbesserung verspricht bzw. die vorhandenen Verkehrsunternehmen die betreffenden Leistungen bereits anbieten oder sich hierzu bereit erklären, kann eine Konzessionserteilung von der Genehmigungsbehörde verweigert werden. Gleiches gilt für den Fall, dass der beantragte Verkehr nicht mit dem nach dem herrschenden Landesrecht geltenden und von der betreffenden Aufgaben-

⁷² Nach § 7 RegG sind die Länder dazu angehalten, mit den Regionalisierungsmitteln „insbesondere de[n] Schienenpersonenverkehr zu finanzieren“. Dies schließt eine Umschichtung der Mittel zugunsten des ÖSPV zwar nicht aus; allerdings findet eine solche in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle nicht statt.

⁷³ Vgl. § 8 Abs. 4 PBefG.

⁷⁴ Vgl. § 13 Abs. 1 PbefG.

trägerinstitution aufgestellten Nahverkehrsplan in Einklang steht,⁷⁵ an dessen Entstehung die Verkehrsunternehmen zu beteiligen sind.

Gemeinwirtschaftliche Verkehre ergeben sich als Residuum des gesamten ÖSPV, wenn man die gemäß PBefG eigenwirtschaftlichen Leistungen abzieht. Sie „ergänzen“ entsprechend der Ausgestaltung des Nahverkehrsplans die Verkehrsbedienung und sind nach §13a PBefG bzw. VO 1191/69/EWG n. F. von den Aufgabenträgern einer wettbewerblichen Vergabe zuzuführen,⁷⁶ wobei das Angebot den Zuschlag erhalten soll, das für die Allgemeinheit die geringsten Kosten verursacht.⁷⁷

Der deutsche ÖSPV-Markt ist durch eine stark fragmentierte Angebotsstruktur gekennzeichnet. Auf die kommunalen und gemischtwirtschaftlichen Busunternehmen entfiel trotz ihrer relativ geringen Anzahl im Jahr 2004 ein Marktanteil von rd. 90 % auf Basis des Verkehrsaufkommens bei Straßenbahnen und Omnibussen und von etwa 65 % auf Basis der gesamten Verkehrsleistung (Pkm).⁷⁸ Die privaten Unternehmen erbringen mit einem Leistungsvolumen von rd. 35 % des Gesamtmarktes zwar ebenfalls einen beachtlichen Teil der ÖSPV-Leistungen, agieren jedoch regelmäßig nur als Subunternehmer der konzessionierten kommunalen Unternehmen.⁷⁹ Neben den kommunalen Unternehmen sind vor allem die Regionalbusverkehre bzw. Beteiligungen der DB AG an ÖSPV-Unternehmen von Bedeutung. Trotz ihres eigentlich im SPNV zu verortenden Kerngeschäfts ist der Deutsche Bahn-Konzern die „Nr. 1 im Busverkehr in Deutschland“⁸⁰, so dass ihr im ÖSPV bundesweit eine exponierte Stellung zu bescheinigen ist.⁸¹

Trotz dieser Angebotsstruktur stellt Wettbewerb im ÖSPV bislang eine Ausnahmeerscheinung dar. Der im PBefG vorgesehene Genehmigungswettbewerb findet praktisch bislang kaum statt; nur selten werden konkurrierende Genehmigungsanträge gestellt, oder kommt es gar zu einem Wechsel des Konzessionsinhabers.⁸² Vielmehr werden Genehmigungen regelmäßig an den bisherigen Konzessionär wiedererteilt. Entsprechend ist im eigenwirtschaftlichen Bereich des ÖSPV allenfalls von einem „Restwettbewerb“⁸³ auszugehen. Die-

⁷⁵ Vgl. § 13 Abs. 2 und 3 PBefG.

⁷⁶ Allerdings gesteht Art. 1 Abs. 1 VO 1191/69/EWG n. F. den Mitgliedsstaaten ausdrücklich zu, bei „Unternehmen, deren Tätigkeit ausschließlich auf den Betrieb von Stadt-, Vorort- und Regionalverkehrsdiensten beschränkt ist“, von der Ausschreibung abzusehen. Eine weitere Einschränkung des Ausschreibungsgebots besteht darin, dass die gemeinwirtschaftlichen Leistungen gemäß Art. 1 Abs. 5 VO 1191/69/EWG n. F. bzw. § 13a PBefG einem Verkehrsunternehmen durch Hoheitsakt auferlegt werden können (z. B. Beförderungspflicht). Dabei sollen die dem Unternehmen entstehenden wirtschaftlichen Nachteile ausgeglichen werden.

⁷⁷ Vgl. Art. 3 Abs. 1 VO 1191/69/EWG i. d. F. 1893/91/EWG.

⁷⁸ Vgl. Statistisches Bundesamt (2006), S. 421; Eigene Berechnung der Marktanteile.

⁷⁹ Vgl. Scheele / Sterzel (2000), S. 16.

⁸⁰ Deutsche Bahn AG (2006).

⁸¹ Vgl. Lasch et al. (2005), S. 26; Karl (2002), S. 32.

⁸² Vgl. Bundeskartellamt (2003), S. 31.

⁸³ Bundeskartellamt (2003), S. 32.

ser wird durch institutionelle Defekte des ÖSPV-Marktes zusätzlich restringiert. So unterliegen Neubewerber einem systematischen Informationsnachteil gegenüber dem etablierten Konzessionär hinsichtlich der konkreten Gegebenheiten des regionalen ÖSPV-Marktes (z. B. Nachfrageverhalten). Sie stehen zudem häufig als (Sub-)Auftragnehmer in einem Abhängigkeitsverhältnis zum jeweiligen Konzessionsinhaber. Drohende Sanktionen des Konzessionärs dürften eine zumindest dämpfende Wirkung auf die Motivation potentieller Wettbewerber zur Abgabe eines konkurrierenden Genehmigungsantrags haben.⁸⁴

Das maßgebliche Problem des „Genehmigungswettbewerbs“ besteht jedoch darin, dass es sich bei den bisherigen Konzessionsinhabern in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle um kommunale Verkehrsunternehmen handelt, deren Eigentümer zugleich die Genehmigung eigenwirtschaftlicher Verkehre verantworten. Die kommunalen Aufgabenträger unterliegen infolge ihrer Doppelfunktion einem systematischen Interessenkonflikt zwischen Effizienzsteigerungs- bzw. Kostensenkungspotenzialen durch die Etablierung intramodalen (Genehmigungs-)Wettbewerbs einerseits und der (regional-, struktur- bzw. arbeitsmarkt-) politischen Instrumentalisierung der kommunalen Verkehrsunternehmen andererseits.⁸⁵ Hiervon geht ein „sehr beachtliches Diskriminierungspotenzial“⁸⁶ gegenüber markteintrittswilligen ÖSPV-Unternehmen aus. Obwohl eigenwirtschaftliche Verkehrsangebote im ÖSPV also formal lediglich der Genehmigung bedürfen, kann von einem freien Marktzugang und Wettbewerb daher keine Rede sein. Auch künftig wird der „Genehmigungswettbewerb“ nach herrschender Meinung keine nennenswerte Bedeutung erlangen.⁸⁷

Demgegenüber wird dem zweiten Wettbewerbselement, der Ausschreibung gemeinwirtschaftlicher ÖSPV-Leistungen, in der Literatur oft die größere Bedeutung zugeschrieben. Allerdings gelten die für eigenwirtschaftliche Verkehre angestellten Überlegungen auch für den gemeinwirtschaftlichen Leistungsbereich des ÖSPV. Entsprechend ist der Ausschreibungswettbewerb im ÖSPV bisher unterentwickelt. Bislang wurden lediglich vereinzelt kleinere Buslinien ausgeschrieben.⁸⁸ Erfahrungen mit Ausschreibungen eines S- oder U-Bahnnetzes oder auch nur Teilen davon liegen dagegen nicht vor.⁸⁹ Lediglich das Land Hessen hat sich dazu entschieden, flächendeckend zur Ausschreibungen überzugehen. Dass Ausschreibungen in der Regel nicht stattfinden, ist auf die in der Praxis gängige Abgrenzung von eigen- und gemeinwirtschaftlichen Verkehren gemäß PBefG zurückzuführen.⁹⁰

⁸⁴ Vgl. Bundeskartellamt (2003), S. 34 f.

⁸⁵ Vgl. Reinhold (2002), S. 21; Ewers / Ilgmann (2000a), S. 156.

⁸⁶ Aberle (2001), S. 82.

⁸⁷ Vgl. Lasch et al. (2005), S. 18.

⁸⁸ So hat etwa der Oberspreewald-Lausitz-Kreis 15 % seiner Verkehrsleistungen europaweit ausgeschrieben. Der Münchener Verkehrs- und Tarifverbund (MVG) hat einige regionale Buslinien ausgeschrieben, das Frankfurter (Frankfurt am Main) Busliniennetz wurde ausgeschrieben ebenso wie der Bocholter Stadtbusverkehr.

⁸⁹ Vgl. Karl (2002), S. 19.

⁹⁰ Vgl. Karl (2002), S. 18.

Insbesondere die Definition der Eigenwirtschaftlichkeit nach § 13 PBefG bzw. deren extensive Auslegung hat sich als höchst problematisch erwiesen, lässt doch die Formulierung „sonstige Unternehmenserträge im handelsrechtlichen Sinne“ es zu, beinahe jeden faktisch zuschussbedürftigen Verkehr als eigenwirtschaftlich deklarieren.⁹¹ Diese sehr weitgehende Interpretation des Eigenwirtschaftlichkeitsbegriffs hat dazu geführt, dass die im deutschen ÖSPV erteilten Linienverkehrsgenehmigungen regelmäßig nur eigenwirtschaftliche Verkehre betreffen,⁹² für die eine öffentliche Ausschreibung gemäß § 13 PBefG nicht obligatorisch ist. Hierdurch ist es den Gebietskörperschaften möglich, ihre kommunalen Verkehrsunternehmen auch dem Druck eines Wettbewerbs um den Markt zu entziehen.

Insgesamt sind die kommunalen Verkehrsunternehmen daher bislang keinem nennenswerten intramodalen Wettbewerb ausgesetzt. Sie agieren als Quasi-Monopolisten auf der Grundlage „eigenwirtschaftlicher“ Linienkonzessionen.⁹³ Markteintritte sind im Wesentlichen nur über Strategien der Unternehmensbeteiligung bzw. -übernahme möglich, wie sie neben der Deutschen Bahn AG auch markterfahrene ausländische Verkehrsunternehmen verfolgen.

Die Handhabung des Ordnungsrahmens bzw. die weite Auslegung des Eigenwirtschaftlichkeitsbegriffs ist bereits seit Jahren Gegenstand juristischer Kontroversen. So hatte das Unternehmen „Altmark Trans GmbH“ seinerzeit gegen die weitgehende Interpretation der Eigenwirtschaftlichkeit geklagt. Im viel beachteten „Magdeburger Urteil“ von 1998 stellte das Oberverwaltungsgericht (OVG) Magdeburg fest, dass „jede Zahlung von Subventionen und Zuschüssen der öffentlichen Hand... als staatliche Beihilfe [im Sinne des Art. 92 EGV] zu qualifizieren und folglich grundsätzlich verboten“ ist bzw. das Vorliegen gemeinwirtschaftlicher Verkehre im Sinne des PBefG und mithin eine Ausschreibungspflicht begründet. Das mit der Revision des Verfahrens befasste Bundesverwaltungsgericht (BVerwG) hat nachfolgend den Europäischen Gerichtshof (EuGH) zur Einholung einer Vorabentscheidung angerufen. Dieser sollte die Voraussetzungen klären, unter denen Zuschüsse der öffentlichen Hand an Verkehrsunternehmen dem EU-Beihilferecht unterliegen und an welche Voraussetzungen die Gewährung von Beihilfen im ÖSPV geknüpft ist.

Der Europäische Gerichtshof entschied am 24. Juli 2003, dass öffentliche Zuschüsse dann nicht als Beihilfe im Sinne des Gemeinschaftsrechts zu verstehen sind, wenn (1) das begünstigte Unternehmen tatsächlich zur Erfüllung gemeinwirtschaftlicher Aufgaben verpflichtet ist, (2) die Kriterien der Zuschussbemessung ex ante objektiv und transparent aufgestellt wurden, (3) der finanzielle Ausgleich unter Berücksichtigung der erzielten Erlöse und eines angemessenen Gewinns keine finanzielle Überkompensation darstellt und (4) sich die Höhe des finanziellen Ausgleichs an den Kosten eines durchschnittlich effizient geführten Verkehrsunternehmens bemisst. Diese Kriterien fordern letztlich nur ein transpa-

⁹¹ Vgl. Heymann (2001), S. 18.

⁹² Vgl. etwa Bundeskartellamt (2002a), S. 17; (2003), S. 31.

⁹³ Vgl. Scheele / Sterzel (2000), S. 21.

renteres Besteller-Ersteller-Verhältnis, lassen aber offen, wie der Marktzugang zu organisieren ist und wie eng die Bedingungen auszulegen sind.⁹⁴ Insbesondere wurde den Ländern innerhalb der umrissenen Grenzen die Möglichkeit offen gelassen, Verkehre nicht dem Ausschreibungswettbewerb, sondern der „marktorientierten Direktvergabe“ zuzuführen.⁹⁵

Aus dem EuGH-Urteil folgt die grundsätzliche europarechtliche Konformität der deutschen ÖSPV-Praxis. Strittig blieb jedoch bis zuletzt, ob die Teilbereichsausnahme von Art. 1 Abs. 1 VO (EWG) Nr. 1191/69 gemäß § 8 Abs. 4 PBefG für eigenwirtschaftliche Verkehre den Anforderungen des EuGH genügt und damit rechtssicher ist. Diesbezüglich hat das BVerwG am 19. Oktober 2006 geklärt, dass eine wirksame Teilbereichsausnahme der Anwendung der VO 1191/69/EWG n. F. für gemäß der vom EuGH aufgestellten Kriterien eigenwirtschaftliche Verkehre gegeben ist. Diese sind also nicht ausschreibungspflichtig, dürfen jedoch im Sinne des „hessischen Weges“ ausgeschrieben werden.

Mit der jüngst auf europäischer Ebene erfolgten Einigung auf eine neue Nahverkehrsverordnung,⁹⁶ die kommunalen Verkehrsunternehmen weiterhin die so genannte Inhouse-Vergabe ermöglicht, ist befürchten, dass ein (intensiver) Wettbewerb sowohl im eigenwirtschaftlichen als auch um den gemeinwirtschaftlichen Bereich des deutschen ÖSPV-Marktes auf absehbare Zeit nicht stattfinden wird.

3.2.3 Marktzugang und Wettbewerb im SPNV

Wie bereits festgestellt wurde, existieren in Deutschland keinerlei gesetzliche Markteintrittsbarrieren zum SPNV, so dass ein aktiver Wettbewerb zwischen verschiedenen SPNV-Anbietern grundsätzlich möglich ist. Allerdings können nach herrschender Meinung SPNV-Leistungen regelmäßig nicht betriebswirtschaftlich rentabel erbracht werden,⁹⁷ so dass dem freien Marktzugang bzw. dem Wettbewerbspotenzial auf dem SPNV-Markt allenfalls eine nachrichtliche Bedeutung zukommt. Entscheidend sind für den SPNV vielmehr die öffentlichen Verkehrsaufträge der Länder, d. h. der Wettbewerb um den Markt. Dabei ist im Zuge der Regionalisierung ein höchst attraktiver Markt entstanden, dessen Volumen bezogen auf die für den SPNV verwendeten Regionalisierungsmittel rd. 5 Mrd. € jährlich beträgt; das Leistungsvolumen des SPNV-Marktes umfasste im Jahre 2006 637 Mio. Zugkilometer bzw. 43,3 Mrd. Pkm.⁹⁸

Im deutschen SPNV-Markt sind mittlerweile über 60 private Eisenbahnen aktiv, die allerdings im Jahre 2006 einen Markt-Anteil von lediglich 15,2 % der Zugkilometerleistungen

⁹⁴ Vgl. Lasch et al. (2005), S. 16.

⁹⁵ Vgl. Lasch et al. (2005), S. 19.

⁹⁶ Vgl. VO 1370/2007, verkündet im Amtsblatt der EU am 03.12.2007.

⁹⁷ Vgl. etwa Stertkamp (1998), S. 214 oder Scherm (1995), S. 16.

⁹⁸ Vgl. Deutsche Bahn AG (2007), S.16.

auf sich vereinen konnten.⁹⁹ Berücksichtigt man, dass bereits im Jahr 1993/94 neben der damaligen DB / DR fünfundzwanzig überwiegend mittelständische Anbieter im SPNV agierten,¹⁰⁰ und diese einen Marktanteil von etwa 3 % der gesamten Zugkilometerleistung erbrachten,¹⁰¹ erscheint die Entwicklung des intramodalen Wettbewerbs im SPNV seit der Bahnreform bzw. der Regionalisierung dürftig. Diese Einschätzung wird dadurch untermauert, dass der Marktanteil der „Dritten“ auf Basis der geleisteten Personenkilometer (rd. 2,6 Mrd. Pkm im Jahr 2006) noch deutlich geringer ausfällt (6,7 % des gesamten SPNV-Leistungsvolumens). Damit nimmt die DB AG auch über zehn Jahre nach der Bahnreform eine quasi-monopolistische Stellung im SPNV-Markt ein.¹⁰²

Gründe für die enttäuschende Entwicklung des intramodalen Wettbewerbs sind insbesondere in den Wettbewerbsverzerrungen zugunsten der DB AG zu finden. So ist in der Vergangenheit im Wesentlichen nur die DB Regio AG in den Genuss öffentlicher Finanzmittelzuschüsse für Fahrzeuginvestitionen gekommen; die öffentlich geförderten Fahrzeuge sind in der Regel nicht in öffentliche Fahrzeugpools für den SPNV,¹⁰³ sondern in das Eigentum der DB AG übergegangen.¹⁰⁴ Hierdurch erfährt die DB Regio AG in Folgeauschreibungen einen systematischen Wettbewerbsvorteil. Gleichzeitig besteht auf Seiten der DB AG allenfalls eine begrenzte Bereitschaft zum Verkauf überzähliger (alten) Fahrzeugmaterials an ihre Wettbewerber. Hinzu kommen die grundsätzlichen Diskriminierungspotenziale vertikal integrierter Eisenbahnen, z.B. hohe Trassenpreise für den SPNV, welche die DB AG intern ergebnisneutral auszugleichen in der Lage ist, während diese für ihre Wettbewerber voll ergebniswirksam werden.

Maßgeblich für die nur marginalen Marktanteile der DB-Wettbewerber ist aber vor allem die Praxis der öffentlichen Auftragsvergabe der Bundesländer. Lediglich etwa ein Fünftel der zu vergebenden SPNV-Leistungen wurden bislang dem Ausschreibungswettbewerb zugeführt. Das Gros der Bundesländer vergibt die SPNV-Aufträge nach wie vor freihändig. So wurden in den Jahren 2002 bis 2004 umfassende Verkehrsverträge in Milliardenhöhe mit Laufzeiten von zehn bis fünfzehn Jahren ohne Ausschreibung direkt vergeben (Baden-Württemberg, Bayern, Thüringen Sachsen-Anhalt). Dies erstaunt angesichts der öffentlichen Finanzmittelknappheit umso mehr, als sich nach den Erfahrungen Hessens, Schleswig-Holsteins und Niedersachsens durch Ausschreibungen Effizienz- bzw. Kostensenkungspotenziale von rd. 20 % heben lassen sollten.¹⁰⁵

⁹⁹ Vgl. Deutsche Bahn AG (2007), S.17.

¹⁰⁰ Vgl. Schinke / Hempe / Kolodzinski (2002), S. 21 f.

¹⁰¹ Vgl. VDV (2003), S. 34.

¹⁰² Vgl. auch Booz Allen Hamilton et al. (2006), S. 81.

¹⁰³ Fahrzeugpools sind im SPNV kaum verbreitet; vgl. etwa Ludwig (2002); Schnell (2002).

¹⁰⁴ Vgl. Schäfer (2002).

¹⁰⁵ Vgl. Tegner (2004), S. 776 f.; auf Basis der Regionalisierungsmittel des SPNV geht es um einen Betrag von etwa 1 Mrd. € p. a.

Die Ursache für dieses scheinbar irrationale Verhalten der öffentlichen Hand liegt in der starken Verhandlungsposition bzw. in den polit-ökonomischen Machtpotenzialen der DB AG. Die Länder stehen in einem Abhängigkeitsverhältnis zur DB AG (Capture), weil die vertikal integrierte Konzernstruktur letztere in die Lage versetzt, die Bundesländer mit einer Infragestellung ihrer (überwiegend mit Steuermitteln finanzierten!) Infrastrukturinvestitionen, ihrer regionalen Standorte und der Sicherheit der damit verbundenen Arbeitsplätze zur direkten Vergabe voluminöser Verkehrsverträge zu bewegen.¹⁰⁶ Gleichzeitig können die Länder durch die Ausschreibung hinreichend großer Leistungsvolumina das Risiko einer Klage durch die benachteiligten potentiellen SPNV-Betreiber minimieren, weil mit einer Klage prohibitiv hohe Transaktionskosten verbunden wären.¹⁰⁷ Auch über ihre Einbindung in die relevanten öffentlichen Entscheidungsgremien und die Erarbeitung entsprechender Vorlagen kann die DB AG als wichtigste Interessengruppe der Eisenbahnpolitik einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf den polit-ökonomischen Outcome geltend machen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass auch im deutschen SPNV-Markt Wettbewerb bislang kaum stattfindet. Die Rahmenbedingungen des SPNV bieten diverse Ansatzpunkte für eine Diskriminierung von Konkurrenten der Deutsche Bahn AG. Die Markteintrittsbarrieren sind trotz eines formal-juristisch freien Marktzugangs als hoch zu bezeichnen. Ohne eine grundlegende Neuausrichtung zumindest der Vergabepolitik der Länder wird die quasi-monopolistische Struktur des deutschen SPNV-Marktes kaum zu überwinden sein.

3.3 Wettbewerbsbeziehungen im Personenfernverkehr

3.3.1 Entwicklung der Rahmenbedingungen

Hinsichtlich der Nachfrage nach Personenverkehrsleistungen war in den letzten Jahrzehnten eine kontinuierliche Abkehr der Verkehrsnachfrage von den mit öffentlichen Verkehrsmitteln erstellten Verkehrsleistungen zugunsten individueller Verkehrsmittel festzustellen (Substitutionseffekt). Davon hat in erster Linie der Pkw-Verkehr profitiert. Dieser langfristig wirkende Substitutionseffekt spiegelt sich in der starken Veränderung der Marktanteile der verschiedenen Verkehrsträger wider. Gemessen an der Personenverkehrsleistung hatte der öffentliche Verkehr (Eisenbahnen, Öffentlicher Straßenpersonenverkehr und Luftverkehr) im Jahr 1950 noch einen Marktanteil von über 60 %. Dieser sank bis zum Jahr 2000 auf ca. 19 %. Der Modal Split-Anteil des Motorisierten Individualverkehrs (MIV) stieg dagegen im gleichen Zeitraum von 35 % auf 81 %. Seither hat sich der Marktanteil des öffentlichen Verkehrs weiter leicht reduziert (auf 17,8 %), während der Anteil des Pkw geringfügig auf 82,2 % gestiegen ist.¹⁰⁸

¹⁰⁶ Vgl. Leister (2004), S. 200; Tegner (2004), S. 775.

¹⁰⁷ Vgl. Tegner (2004), S. 777 f.

¹⁰⁸ Vgl. BMVBS (2006), S. 230f., Aberle (2003), S. 46.

Die tendenzielle Stabilisierung des Anteils des öffentlichen Verkehrs wird zum einen vom Zuwachs des Luftverkehrs getragen, hat aber auch Ursachen in einer Verstärkung der Marktposition der Schiene. Diese wird vor allem von angebotsseitigen Verbesserungen begünstigt, denn die Angebotsqualität der Bahn konnte durch hohe Investitionen des Bundes in den Ausbau des Schienennetzes sowie durch den Einsatz moderner Personenzüge mit deutlich höherem Reisekomfort spürbar verbessert werden. Der Motorisierte Individualverkehr wurde dagegen von steigenden Betriebskosten infolge stark steigender Mineralölpreise sowie von Mineralölsteuererhöhungen belastet. Hinzu kommt, dass sich die Stauintensitäten im Straßenverkehr in den letzten Jahren deutlich erhöht haben, insbesondere auf dem Autobahnnetz und in den Ballungsräumen. Hieraus resultieren im direkten Vergleich sowohl preisliche als auch qualitative Attraktivitätsverluste gegenüber dem Schienenverkehr.

Während sich somit die intermodale Wettbewerbsfähigkeit des Schienenpersonenverkehrs im Vergleich zum MIV erhöht hat, verschärft sich seit geraumer Zeit seine Konkurrenz durch den Luftverkehr. Die Intensivierung dieser intermodalen Wettbewerbswirkungen ist primär auf die weitgehende Deregulierung der Luftverkehrsmarktordnung zurückzuführen. Für die Eisenbahn besonders wettbewerbswirksam ist zudem die Entstehung eines neuen Low-Cost-Segments im Luftverkehr durch zahlreiche Markteintritte so genannter Low Cost Airlines (z. B. Ryan Air, DBA, Air Berlin).¹⁰⁹

Weiterhin für die intermodale Wettbewerbssituation der Eisenbahn relevant ist ihr derzeitiger Schutz vor Konkurrenz durch den Buslinienfernverkehr. § 13 Abs. 2 des Personenbeförderungsgesetzes (PBefG) sieht vor, dass Genehmigungen für Linienverkehre nicht zu erteilen sind, wenn durch den beantragten Verkehr eine Beeinträchtigung der „öffentlichen Verkehrsinteressen“ zu erwarten ist, der beantragte Verkehr nicht zu einer „wesentlichen Verbesserung der Verkehrsbedienung“ führt oder bereits vorhandene Unternehmer oder Eisenbahnen sich bereit erklären, den entsprechenden Dienst zu übernehmen.

Die genannte Vorschrift des PBefG hat dazu geführt, dass nationale Buslinienfernverkehre in Deutschland bislang faktisch nicht vorhanden sind. Eine Ausnahme bilden Buslinienverkehre von und nach Berlin. Diese stützen sich auf Linienverkehrsgenehmigungen, die noch aus Zeiten der DDR stammen, als man in Westdeutschland ein Interesse daran hatte, unabhängig von der Reichsbahn öffentliche Verkehrsverbindungen nach West-Berlin aufzubauen. Die angebotenen Verkehre stellen aber derzeit keine ernsthafte Konkurrenz zum SPFV der DB AG dar, da sie zum einen nur eine relativ schwache Angebotsfrequenz aufweisen¹¹⁰ und zum anderen von Tochterunternehmen der DB AG angeboten werden. Hinzu kommen einige Linienverbindungen auf Flughafenzubringerstrecken.¹¹¹ Die offensichtlich dem Schutz der Eisenbahn und der privaten Busunternehmen vor Wettbewerb dienende Regu-

¹⁰⁹ Vgl. Eisenkopf (2005), S. 3 f.

¹¹⁰ Mit Ausnahme der Linie Berlin-Hamburg werden die Relationen in der Regel nur maximal einmal täglich bedient und unterliegen strikten Zustiegsbeschränkungen; vgl. Scherff (2003).

¹¹¹ Vgl. Maertens (2006), S. 8f.

lierung des Buslinienfernverkehrs zieht erhebliche Wohlfahrtsverluste nach sich. Es kommt zu überhöhten Kosten und Preisen, effizientere Anbieter werden vom Markt ferngehalten.¹¹² Letztlich wird mit der faktischen Nichtzulassung des Buslinienfernverkehrs eine volkswirtschaftlich sinnvolle Arbeitsteilung der Verkehrsträger verhindert.

Hinzuweisen ist abschließend auch auf die restriktiven Rahmenbedingungen für den grenzüberschreitenden Schienenpersonenfernverkehr. Derzeit ist der Marktzugang in der EU sowohl für internationale Personenfernverkehre als auch für Kabotageverkehre beschränkt. Eine Marktöffnung im internationalen Schienenpersonenverkehr ist im so genannten „Dritten Eisenbahnpaket“ erst ab dem Jahre 2010 vorgesehen. Zumindest bis dahin werden internationale Angebote im Schienenpersonenfernverkehr auf absehbare Zeit weiterhin „auf Gegenseitigkeit“ von den nationalen Bahnen angeboten. Die Kooperation der Bahnen bei der Planung und Erstellung dieser Leistungen kann man durchaus als infolge der Marktordnung toleriertes Kartell interpretieren. Die Wachstums- und Marktchancen des internationalen Personenfernverkehrs lassen sich aufgrund der Abschottung der Märkte sowohl für die etablierten europäischen Bahnen wie auch für Newcomer nur eingeschränkt nutzen.

3.3.2 Marktabgrenzung im Personenfernverkehr

Bei der Diskussion der Rahmenbedingungen der Personenfernverkehrsmärkte wurden der Motorisierte Individualverkehr (MIV), der Schienenpersonenfernverkehr (SPFV) und der Luftverkehr als Träger der Verkehrsleistungen angesprochen. Es ist zu prüfen, ob diese drei Verkehrsträger zum gleichen relevanten Markt gehören, wobei die Angrenzung aus der Sicht der Nachfrager vorzunehmen ist. Zum gleichen relevanten Markt gehören demnach Verkehrsleistungen, die hinsichtlich ihrer Dienstleistungsmerkmale und hinsichtlich des Preises von den Kunden als austauschbar angesehen werden. Entsprechend dem Charakter des Personenfernverkehrs als abgeleiteter Nachfrage werden diese „Verkehrswertigkeiten“ bei Entscheidungen über die Verkehrsmittelwahl fahrtzweckspezifisch betrachtet und gewichtet, wobei im Fernverkehr insbesondere folgende Reisezwecke relevant sind:

- Geschäftsreiseverkehr, d. h. die Fahrten anlässlich geschäftlicher und beruflicher Verpflichtungen;
- Urlaubsverkehr, d. h. Mobilität zur Befriedigung von Erholungsbedürfnissen;
- Freizeitverkehr: Mobilität anlässlich von Freizeitaktivitäten, z.B. Besuche von Freunden und Verwandten, die mit Reiseaktivitäten verbunden sind.¹¹³

In Kapitel 3.1 wurde gezeigt, dass limitierte und habitualisierte Entscheidungsprozesse eine besondere Rolle für die Verkehrsmittelwahl spielen. Der Nutzer orientiert sich demnach vor allem an eigenen Erfahrungen mit Qualitäten und Preisen von Verkehrsmitteln sowie an

¹¹² Vgl. Maertens (2006), S. 18ff. und die dort angegebene Literatur.

¹¹³ Vgl. Ehrhardt (2004), S. 35.

entsprechenden Erfahrungen von nahe stehenden Dritten sowie an spezifischen Gewohnheiten. Damit werden bei Verkehrsmittelwahlentscheidungen keine umfassenden Optimierungsansätze durchgeführt, sondern verkürzte und vereinfachte Entscheidungsprozeduren mit reduzierten Alternativensets. Empirische Untersuchungen zeigen zudem, dass ein großer Teil der Reisenden in seiner Entscheidungssituation faktisch an ein Verkehrsmittel gebunden ist: Im Straßen- und Luftverkehr verzichten nach den Ergebnissen einer einschlägigen aktuellen Studie 83 % der Nutzer auf die Erwägung eines anderen Verkehrsmittels.¹¹⁴

Vor diesem Hintergrund ist im Folgenden der Versuch einer Marktabgrenzung für den Urlaubs- und Freizeitverkehr einerseits sowie den Geschäftsreiseverkehr andererseits vorzunehmen. Hierbei stellt sich insbesondere die Frage, ob es auf mittleren Strecken (100 bis 350km) ausgeprägte Substitutionsbeziehungen zwischen dem MIV und dem Schienenverkehr gibt und daher der MIV mit SPFV und Luftverkehr zum selben relevanten Markt gehört.¹¹⁵ Die Analyse geht von der Perspektive des Schienenverkehrs aus und untersucht in einem ersten Schritt, ob der MIV zum selben relevanten Markt wie der SPFV gehört.

Da Urlaubs- und Freizeitverkehr definitionsgemäß in der Freizeit bzw. im Urlaub der Wirtschaftssubjekte stattfindet, dürften hier andere Eigenschaften der Verkehrsleistung im Vordergrund stehen als bei Geschäftsreisen. Urlaubs- und Freizeitreisende sind in der Regel als besonders preissensibel einzustufen.¹¹⁶ Dies weist bereits auf die besondere Rolle des privaten Pkw hin. Die Tatsache, dass Anschaffungskosten und fixe Kosten des Pkw-Halters vom Nutzer für eine einzelne Fahrt als nicht entscheidungsrelevant angesehen werden, begünstigt in limitierten Entscheidungskontexten die Nutzung des privaten Pkw. Dies wird dadurch verstärkt, dass bei Urlaubsfahrten in der Regel mehrere Personen ohne nennenswerte Zusatzkosten den Pkw nutzen können, während im Schienen- und Luftverkehr grundsätzlich für jede Person ein voller Fahrpreis zu zahlen ist.

Dagegen spielt die Pünktlichkeit eines Verkehrsmittels im Urlaubs- und Freizeitverkehr eine eher untergeordnete Rolle, da die marginale Zeitbewertung deutlich unter der eines Geschäftsreisenden liegt. Auch hinsichtlich Bequemlichkeit und Komfort ergeben sich bei Urlaubsreisen klare Vorteile für den Pkw-Nutzer, da z. B. im Rahmen der Fahrzeugkapazitäten Gepäck problemlos befördert werden kann. Für den Urlaubs- und Freizeitverkehr haben auch die Netzbildungsfähigkeit und Flexibilität des Pkw überragende Bedeutung. Zum einen werden im Rahmen dieser Fahrten in der Regel im Raum dispers verteilte Ziele angesteuert, die im Schienen- bzw. Luftverkehr aufgrund deren geringerer Raumabdeckung nicht oder nur mit zusätzlichen Zubringerverkehren erreichbar wären. Dies ist jedoch aus Komfortgründen wenig attraktiv, zumal auch am Urlaubsort die Verfügbarkeit über den eigenen Pkw ein besonderen Nutzen stiftendes Flexibilitätsmerkmal darstellt. Bezüglich der letztgenannten Merkmale dürften bei den Reisenden zudem Habitualisierungen der Verkehrsmittelwahlentscheidungen dominieren. Alles in allem sprechen gute Argumente dafür,

¹¹⁴ Vgl. Last / Manz / Zumkeller (2003), S. 272.

¹¹⁵ Diese Einschätzung wird z. B. vertreten von WIK-Consult (2006), S. 22 ff.

¹¹⁶ Vgl. Zauner (2006), S. 81.

den Urlaubs- und Freizeitverkehr mit dem Pkw als eigenständigen „Markt“ anzusehen, d. h. bei der Diskussion des intermodalen Wettbewerbs im Personenfernverkehr von Freizeitreisenden und Urlaubern die Eigenproduktion der Verkehrsleistung nicht einzubeziehen.

Im Gegensatz zum Urlaubs- und Freizeitverkehr dürfte der Geschäftsreiseverkehr deutlich weniger preissensibel sein. Die unter Umständen sehr hohen Opportunitätskosten von Geschäftsreisenden und der faktische Zwang, in Tagesrandverbindungen wichtige nationale und europäische Destinationen zu erreichen, sprechen für eine Dominanz der Merkmale Reisezeit sowie Pünktlichkeit und Berechenbarkeit, welche die Nutzung des Luftverkehrs bzw. in bestimmten Entfernungsbereichen auch des Schienenverkehrs nahe legen.¹¹⁷ Hinzu kommt das Komfortbedürfnis, da Reisende in der Regel ausgeruht und frisch ihre Geschäftskontakte erreichen wollen oder die Reisezeit zum Arbeiten nutzen möchten. Letzteres ist bei der Nutzung eines Pkw in der Regel nicht möglich.¹¹⁸ Daher dürfte die Pkw-Nutzung nur bei kürzeren und mittleren Reiseentfernungen zum relevanten Alternativenset der Geschäftskunden gehören. Auf kürzeren Strecken (z. B. im Nahverkehr bis 50km) können somit die Flexibilitätsvorsprünge des Pkw relevant werden. Auf mittleren Distanzen (ab 100km bis etwa 350km) ist dagegen die Nutzung des Pkw kaum als geeignetes Substitut für den Schienen- und Luftverkehr anzusehen.¹¹⁹

Gegen die Separierung des MIV spricht auch nicht der statistische Befund, dass der MIV im Jahre 2003 mit 122,6 Mrd. Pkm für fast 80 % des Geschäftsreiseverkehrs steht. Ermittelt man unter Berücksichtigung des Verkehrsaufkommens die durchschnittliche Reiseweite im Geschäftsreiseverkehr, beträgt diese knapp 23 km für den MIV, während sie für den Schienenverkehr bei ca. 71 km und den Luftverkehr bei 469 km liegt.¹²⁰ Diese markanten Differenzen zwischen den einzelnen Verkehrsträgern legen bereits nahe, dass es sich im Hinblick auf die Reisedistanzen um getrennte Märkte handelt.

Die vorgetragenen Argumente sprechen dafür, die Eigenproduktion von Verkehrsleistungen bei einer Marktabgrenzung aus der Perspektive des Schienenpersonenfernverkehrs auszuschließen, weil die von den Reisenden zu überwindenden Substitutionslücken sowohl im Urlaubs-/Freizeitverkehr als auch im Geschäftsreiseverkehr zu groß sind. Ein Argument für erhebliche Substitutionslücken zwischen den Verkehrsträgern findet sich auch in der Empirie der gemessenen Kreuzpreiselastizitäten zwischen dem Schienenverkehr und dem Pkw bzw. dem Luftverkehr. Sie sind kurzfristig durchweg sehr niedrig, was sich durch

¹¹⁷ Vgl. Freyer (2006), S. 96.

¹¹⁸ Nicht diskutiert werden soll im Folgenden der Geschäftsreiseverkehr von Handwerkern, Gewerbetreibenden oder Außendienstmitarbeitern. Hier besteht in der Regel ein Zwang zur Nutzung des Pkw, da zum einen räumlich verteilte Ziele (z.B. private Haushalte) zur Auslieferung, Zustellung oder Abholung anzufahren sind und zum anderen häufig zusätzliche Ladung zu befördern ist (Produkte, Muster, Werkzeuge). Die Substitutionslücken zum SPFV und Luftverkehr sind hier offensichtlich nicht zu überwinden.

¹¹⁹ Zu diesem Ergebnis kommt auch Zauner (2006), S. 87.

¹²⁰ Vgl. BMVBW (2005), S. 238 ff.

relativ starre Präferenzen der Nachfrager erklären lässt, die eine Substitution der Verkehrsträger offenbar erschwert.¹²¹

Trotz dieses relativ eindeutigen Befundes soll an dieser Stelle kurz auf mögliche Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Verkehrsträgern eingegangen werden, auch wenn diesen aufgrund der Verneinung der Zugehörigkeit zu einem gemeinsamen relevanten Markt für die Beurteilung des Sachverhalts letztlich keine Bedeutung zukommen kann. Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Verkehrsträgern Straße und Schiene im Personenverkehr können aus Differenzen bei der Anlastung von Wegekosten und nicht internalisierten externen Effekten resultieren. Vergleicht man die Wegekostendeckungsgrade von MIV und SPFV, zeigt sich, dass der Pkw im deutschen Straßennetz einen Wegekostendeckungsgrad von über 200 % aufweist. Dagegen liegt der Wegekostendeckungsgrad des SPFV bei ca. 90 %.¹²² Dies bedeutet, dass der Pkw mit seinen spezifischen Wegeabgaben (Mineralölsteuer und Kfz-Steuer) mehr als das Doppelte seiner ihm zuzurechnenden Kosten erwirtschaftet, während es dem SPFV nicht gelingt, die entstandenen volkswirtschaftlichen Wegekosten zu decken. Hiermit ist eine Wettbewerbsverzerrung zu Lasten des Straßenverkehrs verbunden.

Hinsichtlich der negativen Externalitäten von Straßen- und Schienenverkehr zeigen aktuelle empirische Schätzungen dagegen erhebliche Vorteile der Eisenbahn. Nach einer im Auftrag des internationalen Eisenbahnverbandes UIC erstellten Studie verursachte der Straßenverkehr in Europa im Jahr 2000 ca. 544 Mrd. € an externen Kosten, während die Eisenbahn nur auf gut 12 Mrd. € kommt. Diese Diskrepanz wird allerdings deutlich entschärft, wenn man die erstellten Verkehrsleistungen mit in die Betrachtung einbezieht. Der motorisierte Individualverkehr zieht demnach ca. 76 €/1000 Personenkilometer (Pkm) an externen Kosten nach sich, während die Schiene mit 22 €/1000 Pkm eine deutlich günstigere Position einnimmt.¹²³

Aufgrund der Diskrepanz zu den Werten für den Schienenverkehr wäre eine stärkere Internalisierung der externen Kosten des Pkw vorzusehen, um potentielle Wettbewerbsverzerrungen zu beseitigen. Eine Internalisierung könnte nun, wie zuweilen gefordert, als Anlastung der verursachten durchschnittlichen Kosten auf die Pkw-Nutzer verstanden werden.

Eine solche „Umlegung der externen Kosten“ auf die Nutzer ist jedoch aus verschiedenen Gründen fragwürdig. Zum einen ist die Höhe der in der Diskussion befindlichen Kosten-

¹²¹ Vgl. die Kompilation der einschlägigen Elastizitätsschätzungen bei Seabright (2003), S. 14 f. Die Elastizitätswerte liegen international zwischen 0,02 und 0,35 %, weisen also auf relative schwache Substitutionsbeziehungen hin. Entsprechend fällt die Einschätzung des Autors aus: „This suggests that many passengers have strong preferences for the mode of travel they use, perhaps because they have invested in vehicles, jobs or (more generally) lifestyles that make substitution between transport modes difficult“. Langfristig höhere Elastizitätswerte stehen diesem Befund nicht entgegen, sondern entsprechen dem üblichen ökonomischen Kalkül in Hinblick auf Elastizitäten.

¹²² Vgl. Link / Rieke / Schmied (2000), S. 54 und S. 68. Neuere Erhebungen sind derzeit nicht verfügbar.

¹²³ Vgl. UIC (2004), S.72 ff.

schätzungen durchaus in Frage zu stellen. Außerdem wird ein Großteil der Externalitäten des Pkw-Verkehrs bereits heute einer Internalisierung zugeführt, z. B. durch ordnungsrechtliche Maßnahmen. Außerdem sieht das Konzept der Pigou-Steuer, auf welches man sich inhaltlich bezieht, gerade keine Umlegung der entstandenen externen Kosten vor. Bei vorsichtiger Abschätzung kann man zu dem Ergebnis kommen, dass bei einer zukunftsorientierten Betrachtung eine zusätzliche Abgabe zur Anlastung externer Kosten des Pkw-Verkehrs nicht erforderlich ist, um evtl. Wettbewerbsverzerrungen gegenüber dem Schienenverkehr zu vermeiden.¹²⁴

3.3.3. Wettbewerb zwischen Schienenverkehr und Low Cost Airlines

3.3.3.1 Substitutionsbeziehungen und Marktabgrenzung

Bei der Analyse der Wettbewerbsbeziehungen zwischen dem Schienenpersonenfernverkehr und dem Luftverkehr ist eine differenzierte entfernungs- und sogar relationspezifische Betrachtung erforderlich, weil der Luftverkehr gegenüber dem SPFV über eine deutlich eingeschränkte Netzbildungsfähigkeit verfügt und Wettbewerb daher faktisch nur auf einzelnen Relationen stattfindet. In Anlehnung an die unlängst vorgelegte Untersuchung von Zauner sollen im Folgenden die Entfernungsbereiche von 100 bis 350 km und von 350 bis 700 km als Analyserahmen unterschieden werden.¹²⁵ Dabei wird im Wesentlichen für den Geschäftsreiserverkehr argumentiert, da die Geschäftsreisenden vermutlich die bedeutendste Nutzergruppe des SPFV darstellt, für die eine Substitution durch den Luftverkehr in Frage kommt.

Im Entfernungsbereich zwischen 100 und 350 km spielt der Luftverkehr als Wettbewerber für den Schienenverkehr lediglich eine eingeschränkte Rolle. Der auch in diesem Entfernungsbereich spürbare primäre Reisezeitvorteil des Luftverkehrs wird im Regelfall dadurch kompensiert, dass An- und Abfahrten zu häufig weit außerhalb der Stadtzentren gelegenen Flughäfen erforderlich sind. Außerdem entfallen bei der Nutzung des SPFV Zeitverluste durch frühe Check-in-Zeiten und zeitraubende Sicherheitskontrollen. Die vorteilhafte Wettbewerbsposition der Bahn gegenüber dem Luftverkehr wird verstärkt, wenn man den im Segment der Geschäftsreisenden bedeutenden Komfortaspekt einbezieht. Eine Zugfahrt bietet aufgrund der deutlich höheren Bewegungsfreiheit mehr Komfort als die Flugreise. Außerdem werden Sicherheitskontrollen und andere luftverkehrsspezifische Prozeduren als nutzenmindernd empfunden. Hinzu kommt das im Vergleich zum Schienenverkehr häufig beschränkte Angebot an Verbindungen je Relation und Zeiteinheit. Insgesamt dürften daher im Entfernungsbereich bis 350 km für den Geschäftsreiserverkehr nur sehr schwache Substitutionsmöglichkeiten zwischen Flugzeug und Eisenbahn bestehen, so dass bei der Abgrenzung des relevanten Marktes für den SPFV der Luftverkehr in diesem Entfernungsbereich nicht einzubeziehen wäre.¹²⁶

¹²⁴ Vgl. zu einer differenzierten Begründung Eisenkopf (2006).

¹²⁵ Vgl. Zauner (2006), S. 84 ff.

¹²⁶ Vgl. Zauner (2006), S. 88 zu einer ähnlichen Argumentationskette.

Auf längeren Distanzen sollten dagegen die Geschwindigkeitsvorteile des Luftverkehrs stärker wirksam werden. In einem Entfernungsbereich von ca. über 600 km bleibt die Reisezeit mit dem Flugzeug auch bei Einbeziehung der Nebenzeiten deutlich unter der Reisezeit mit der Eisenbahn. Dies lässt sich beispielhaft an der Relation München/Berlin aufzeigen (640 km). So beträgt die reine Flugzeit zwischen München und Berlin mit der Lufthansa 1h10min.¹²⁷ Die kürzeste Hochgeschwindigkeitsverbindung der Deutschen Bahn AG auf dieser Strecke weist eine Fahrzeit von 5h38min auf; die fahrplanmäßigen Fahrzeiten betragen in der Regel zwischen 5h45min Fahrzeit und 6h25min.¹²⁸ Auch wenn zusätzliche Zubringerzeiten im Luftverkehr von insgesamt 2h und jeweils 30 min Check-in-Zeit einbezogen werden, dauert die Reise mit der Bahn fast doppelt so lange wie mit dem Flugzeug. Ein Geschäftsreisender, der auf eine Tagesrandverbindung angewiesen ist, um seine Geschäftstermine wahrzunehmen, hat praktisch keine Alternative zur Nutzung des Flugzeugs, weil die absolute Reisezeit mit der Bahn für ihn unakzeptabel ist. Aus Sicht des Geschäftsreisverkehrs sind Bahn und Flugzeug auf solch langen Strecken daher keine Substitute.¹²⁹

Eine Wettbewerbs- und Substitutionsbeziehung zwischen Schienenverkehr und Luftverkehr dürfte eher im Entfernungsbereich zwischen etwa 400 und 600 km gegeben sein, weil hier Bahn und Flugzeug vergleichbare Bruttoreisezeiten anbieten und der Kunde eine Abwägung von Reisezeit, Reisekomfort und gegebenenfalls Preis vornehmen wird. In diesen Entfernungsbereich fallen Relationen wie z.B. Berlin-Köln (540 km), Berlin-Düsseldorf (520 km), Hamburg-Köln (410 km), Düsseldorf-München (530 km) oder Köln-München (490 km). Insbesondere auf diesen innerdeutschen Relationen ist es aber in den letzten Jahren zum Markteintritt der Low Cost Airlines gekommen.

Angesichts dessen stellt sich die Frage, ob Low Cost Airlines in einer direkten Substitutions- und Wettbewerbsbeziehung zum Schienenverkehr stehen. Zumindest beklagt die Deutsche Bahn den harten Wettbewerb seitens der Low Cost Airlines, während sie gegenüber der Lufthansa seit Jahren eher kooperative Beziehungen pflegt – auch im Hinblick auf die politisch unterstützte Substitution des Kurzstreckenluftverkehrs der Lufthansa durch die Bahn. In einem Positionspapier vom Februar 2005 greift sie u.a. die Mineralölsteuerbefreiung der Luftfahrt an. Die Steuerbefreiung gehe mit staatlichen Subventionen in Höhe von 373 Mio. € in Deutschland einher und ermögliche erst die „Schnäppchenpreise“ der Billigflieger. Außerdem lässt sich nach Aussage der Bahn eine deutlich negative Korrelation zwischen dem „Billigfliegerangebot“ und der Reisendenzahl auf der Schiene feststellen.¹³⁰ Der Forderung nach der Abschaffung der Steuerbefreiung für Flugbenzin wurde durch Beschwerden bei der EU-Kommission und eine Klage beim EuGH Nachdruck verliehen, welche allerdings nicht erfolgreich waren.¹³¹

¹²⁷ Laut aktuellem Winterflugplan der Lufthansa 2007/08; Abfrage unter www.lufthansa.com am 10.12.2007.

¹²⁸ Fahrplanauskunft unter www.bahn.de am 10.12.2007.

¹²⁹ Zu diesem Ergebnis kommt auch Zauner (2006), S. 95.

¹³⁰ Vgl. Deutsche Bahn AG (2005), S. 3f.

¹³¹ Vgl. o.V. (2006).

Bevor in Kapitel 3.3.3.2 mögliche derartige Wettbewerbsverzerrungen zu untersuchen sind, soll an dieser Stelle noch die Frage der Substitutions- und Wettbewerbsbeziehungen von Bahn und LCA abschließend geprüft werden. Generell ist auf den o.g. Relationen im Entfernungsbereich zwischen 400 und 600 km eine Substitutionsbeziehung zwischen Luft- und Schienenpersonenfernverkehr anzunehmen. Es ist allerdings fraglich, welche Bedeutung dieser Wettbewerb auch quantitativ für das Geschäftsmodell der Deutschen Bahn AG im SPFV hat, da er sich auf wenige ausgewählte Relationen beschränkt.

Wertvolle Informationen im Hinblick auf diese Frage liefert eine empirische Studie, die im Auftrag der Deutschen Bahn von der Forschungsstelle Bahnmarketing an der Universität Münster erstellt wurde.¹³² Sie liefert Daten über Reiseabsichten und Verkehrsmittelwahlverhalten von 2408 Low Cost-Passagieren an sechs deutschen Flughäfen (Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Hannover, Köln-Bonn, Mönchengladbach). Wesentliche Ergebnisse dieser Feldstudie sind, dass LCAs schaffen in der Tat Neuverkehr schaffen – allerdings in einem geringeren Umfang als gemeinhin angenommen: Lediglich 14% der Befragten wären bei Nichtexistenz des genutzten Low Cost-Angebotes überhaupt nicht verreist. Dagegen hätten 79% der Befragten in diesem Fall ihre Reise mit einem anderen Verkehrsmittel angetreten. 20,1% dieser Gruppe – also 15,9% der Grundgesamtheit – wären definitiv mit der Bahn gereist und 33,9% (26,8% der Grundgesamtheit) hatten die Bahn zumindest in ihrem Alternativenset der Verkehrsmittelwahl.¹³³ Im Durchschnitt stellen daher zwischen 15,9 und 26,8% der Low-Cost-Reisen eine Substitution von Bahnreisen dar.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass es auf ausgewählten nationalen Routen Substitutionsbeziehungen zwischen dem Angebot der LCA und der DB AG gibt. Dies betrifft z.B. die Relationen Berlin-Köln, Berlin-München, Hamburg-Köln und Düsseldorf-Berlin.¹³⁴ Um das Substitutionspotenzial zu quantifizieren, ist jedoch zusätzlich ein Vergleich der relevanten Kapazitäten erforderlich. Auch hier zeigt sich, dass auf den häufig diskutierten Relationen wie Köln-Berlin, Köln-Hamburg und Düsseldorf-Berlin im Vergleich nur relativ geringe Kapazitäten der LCA relevant sind. Insgesamt dürfte die Substitutionskonkurrenz der LCA für den Personenfernverkehr der DB AG weniger bedeutsam sein, als die DB AG selbst vorgibt. Aus der Perspektive des Gesamtunternehmens gibt es keinen gemeinsamen Markt von LCA und DB AG. Dieser betrifft lediglich relationspezifisch wenige selektive Teilsegmente des Fernverkehrsmarktes.¹³⁵

¹³² Vgl. Meffert / Nießing / Ballensiefen (2005).

¹³³ Die zweite Gruppe schließt die erste Gruppe ein; diese Prozentangaben sind also nicht additiv zu verstehen.

¹³⁴ Ebenfalls interessante Verbindungen wie Frankfurt/Berlin, Frankfurt/München oder Frankfurt/Hamburg spielen für die LCA keine Rolle, weil sie wegen der Slotknappheit am Flughafen Frankfurt kaum eine Möglichkeit des Markteintritts haben.

¹³⁵ Vgl. Eisenkopf (2005)

3.3.3.2 Analyse möglicher Wettbewerbsverzerrungen

Auch wenn die Substitutionsbeziehungen zwischen Schienenpersonenfernverkehr und LCA nur ein kleines und relationsspezifisches Marktsegment betreffen, ist im Folgenden möglichen Wettbewerbsverzerrungen nachzugehen, welche die Marktposition des Schienenverkehrs beeinträchtigen könnten. Hierzu ist zunächst auf die Möglichkeit wettbewerblicher Verteidigungsstrategien der Bahn einzugehen, um anschließend Wettbewerbsverzerrungen durch ungedeckte Infrastrukturkosten oder externe Kosten zu überprüfen. Eine besondere Rolle spielen in diesem Zusammenhang die klimarelevanten CO₂-Emissionen des Luftverkehrs.

Seitens der DB AG wird der Wettbewerb durch die LCA als unausweichliche Bedrohung ihrer Marktposition und volkswirtschaftlich schädliches „Rosinenpicken“ bewertet, das nur infolge der steuerlichen Subventionierung des Flugverkehrs möglich wird.¹³⁶ Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wäre jedoch eine offensive Verteidigung der Marktposition der DB AG mit Preissenkungen bzw. einer differenzierten Preisbildung durchaus Erfolg versprechend. Auf dem „engen Wettbewerbsfeld“ der von den LCA bedienten Relationen dürften preispolitische Gegenmaßnahmen als Verteidigungsstrategie realistisch und umsetzbar sein. Von strategischer Bedeutung ist das Thema Preissystem aber auch aus anderer Sicht. Die vorherrschende Batch-Produktion (Fahrplanbindung, fest gekoppelte Züge im HGv) bei zeitlich und relationsspezifisch schwankender Nachfrage erfordert den Einsatz von Revenue Management-Konzepten mit Preisdifferenzierungskomponenten. Über ein intelligentes Revenue bzw. Yield Management sollte die DB AG in der Lage sein, die für das wirtschaftliche Ergebnis zentrale Auslastung ihrer Züge zu steigern und auf den wenigen von LCA bedienten Relationen in den Wettbewerb einzutreten.

Gegen preispolitische Maßnahmen wird von der DB AG häufig das Argument der „Kannibalisierung“ vorgebracht.¹³⁷ Während Low Cost Airlines streng kontingentierte Tickets für 19 € oder sogar weniger gezielt zur Preiswahrnehmung der Kunden einsetzen, argumentiert die DB AG, dass eine vergleichbare Preispolitik für die Bahn nur schwer umsetzbar sei, weil es sich beim Luftverkehr um ein geschlossenes System handle, während das Bahnsystem offen sei.¹³⁸ Damit ist die Möglichkeit des Bahnkunden angesprochen, im Gegensatz zu Flugreisenden bei Zwischenhalten vorzeitig aussteigen zu können. Reisende auf Teilstrecken, die für die Auslastung der Züge extrem wichtig sind, wären dann nicht mehr bereit, den regulären Preis zu zahlen.

Die vorgetragene Argumentation scheint zwar auf den ersten Blick schlüssig, dürfte jedoch in der Realität weniger bedeutsam sein, wenn Niedrigpreistickets wie bei den LCA stark kontingentiert werden und nur eine begrenzte Zahl von Kunden in deren Genuss kommt. In

¹³⁶ Vgl. Deutsche Bahn AG (2005), S. 3 f.

¹³⁷ Vgl. Friebel / Niffka (2005).

¹³⁸ Vgl. Meffert / Nießing / Ballensiefen (2005), S. 73.

diesem Fall stören auch Niedrigpreistickets von 19 € das Gefüge zwischen Gesamtstrecken- und Teilstreckenpreisen nicht. Schon heute setzt die DB AG gezielt kontingentierte Niedrigpreisaktionen ein; bei Einsatz eines auf den Schienenverkehr angepassten Revenue Managements kommt es daher nicht zu der behaupteten Kannibalisierung.¹³⁹

Wettbewerbsverzerrungen können jedoch auch aus ungedeckten Infrastrukturkosten resultieren. Hier ist zunächst darauf hinzuweisen, dass der Luftverkehr über Start- und Landegebühren sowie Flugsicherungsgebühren seine Infrastrukturkosten deckt. Eine zusätzliche Anlastung von Kerosinsteuern zur Deckung von Infrastrukturkosten ist daher nicht relevant. Dagegen deckte der Personenfernverkehr der DB AG seine Wegekosten laut der letzten vorliegenden Zahlen nur zu ca. 90%.¹⁴⁰ Eine mögliche Wettbewerbsverzerrung resultiert jedoch daraus, dass die LCA zum Teil Regionalflughäfen nutzen, deren Betrieb ohne öffentliche Subventionen auf Dauer nicht möglich ist.¹⁴¹ Obwohl der Anteil der hiervon betroffenen Flugangebote nur schwer abschätzbar ist, muss dieses Argument aus wettbewerbspolitischer Sicht grundsätzlich ernst genommen werden.

Es verbleiben Wettbewerbsverzerrungen infolge nicht internalisierter externer Kosten. Nimmt man Bezug auf die Daten der bereits erwähnten UIC-Studie, stellt sich die Situation im Personenluftverkehr problematisch dar. Er weist zwar mit 52,5 €/1000 Pkm gegenüber der Straße (76 €/1000 Pkm) und Schiene (18 €/1000 Pkm) eine mittlere spezifische Belastungsintensität auf, steht aber mit insgesamt 85 Mrd. € für ca. 16% der gesamten verkehrsbedingten Externalitäten in Europa.¹⁴² Mit 74,5 Mrd. € resultieren 88% der geschätzten externen Kosten des Luftverkehrs in Europa aus Kosten des CO₂-bedingten Klimawandels.¹⁴³

Bei der Internalisierung CO₂-bedingter Externalitäten des Luftverkehrs sollte auf die bestehenden Internalisierungsmechanismen für CO₂ rekuriert werden, um keine zusätzlichen Marktverzerrungen zu begründen. Die Einführung einer Kerosinabgabe, wie sie von der Bahn und der Bahn nahe stehenden Umweltverbänden gefordert wird,¹⁴⁴ ist aus ökonomischen Gründen abzulehnen. Zielführend wäre dagegen die Einbeziehung des Luftverkehrs in den europaweiten Emissionshandel für CO₂ bzw. in umfassendere CO₂-Handelssysteme. Zu bedenken ist jedoch, dass die Flugzeug-Emission derzeit weltweit nur 3% des CO₂-Ausstoßes ausmachen.¹⁴⁵

¹³⁹ Vgl. Eisenkopf (2005), S. 7 f.

¹⁴⁰ Vgl. Link / Rieke / Schmied (2000), S. 54. Es muss zudem darauf hingewiesen werden, dass der Rechnung tendenziell zu hohe Trassenentgelte zugrunde gelegt wurden und Hinweise darauf existieren, dass das Trassenpreissystem der DB AG den SPNV bei der Zuschreibung der Wegekosten gegenüber dem SPNV erheblich begünstigt.

¹⁴¹ Vgl. Heymann (2006).

¹⁴² Vgl. UIC (2004), S. 72 ff.

¹⁴³ Dabei ist anzumerken, dass die Emission einer Tonne CO₂ in der Studie der UIC mit 140 € bewertet wird.

¹⁴⁴ Vgl. Deutsche Bahn AG (2005), S. 3 f. und beispielsweise die Homepages von BUND oder VCD.

¹⁴⁵ Vgl. EEA (2007).

Abschließend ist festzustellen, dass es mit Ausnahme der gegebenenfalls über den allgemeinen Zertifikatehandel zu internalisierenden CO₂-Emissionen des Luftverkehrs keine Anhaltspunkte für Wettbewerbsverzerrungen gibt, welche die Marktposition des Schienenpersonenfernverkehrs gegenüber dem Luftverkehr negativ tangieren.

4. Fazit

Die Abgrenzung relevanter Märkte im Personenverkehr ist durchaus komplexer als dies auf den ersten Blick erscheint. Wesentliches Ergebnis der in diesem Beitrag vorgenommenen Überlegungen ist, dass die Märkte enger abzugrenzen sind und intermodale Wettbewerbsbeziehungen eine geringere Rolle spielen als dies häufig angenommen wird. Insbesondere sollte der Motorisierte Individualverkehr bei der Abgrenzung des Marktes für den ÖPNV nicht mit einbezogen werden, da eine gegenseitige Substituierbarkeit nur eingeschränkt gegeben ist. Zudem verwässert die Berücksichtigung der Eigenproduktion grundsätzlich die Idee der Abgrenzung des relevanten Marktes. Auch ein gemeinsamer Markt von ÖSPV und SPNV ist nicht gegeben, da aufgrund unterschiedlicher Verkehrswertigkeiten keine aus Nutzerperspektive hinreichend homogenen Angebote vorliegen. Zudem unterliegen ÖSPV und SPNV aus Sicht der öffentlichen Nachfrage unterschiedlichen institutionellen Rahmenbedingungen.

Für die Abgrenzung des relevanten Marktes im Personenfernverkehr sind aus Sicht der Eisenbahn der Urlaubs- und Freizeitverkehr und der Geschäftsreiseverkehr mit jeweils unterschiedlichen Anforderungen zu unterscheiden. Es sprechen gute Argumente dafür, auch hier die Eigenproduktion von Verkehrsleistungen mit dem Pkw bei einer Marktabgrenzung aus der Perspektive des Schienenpersonenfernverkehrs auszuschließen.

Bei der Analyse der Wettbewerbsbeziehungen zwischen dem Schienenpersonenfernverkehr und dem Luftverkehr ist schließlich eine differenzierte entfernungs- und sogar relationspezifische Betrachtung erforderlich. Im Entfernungsbereich bis ca. 350 km spielt der Luftverkehr als Wettbewerber für den Schienenverkehr lediglich eine sehr eingeschränkte Rolle. Dagegen stellen bei Strecken über ca. 600 km Bahn und Flugzeug aus Sicht des Geschäftsreiseverkehrs keine wirksamen Substitute dar. Eine Wettbewerbs- und Substitutionsbeziehung zwischen Schienenverkehr und Luftverkehr dürfte jedoch grundsätzlich im Entfernungsbereich zwischen etwa 400 und 600 km gegeben sein. Hier spielt der Markteintritt von Low Cost Airlines (LCA) eine wichtige Rolle für den Wettbewerb, deren Angebot jedoch relationsspezifisch nur wenige selektive Teilsegmente des Fernverkehrsmarktes betrifft.

Mit einer engeren Marktabgrenzung verliert auch das Argument der Wettbewerbsverzerrungen an Gewicht, zumal insbesondere im Hinblick auf die Berechnung so genannter externer Kosten des Verkehrs zahlreiche kritische Fragen zu stellen sind.

Literaturverzeichnis

- Aberle, G. (2001):** Wirkungen der Liberalisierung und der neuen Wettbewerbsbedingungen des öffentlichen Personennahverkehrs auf lokaler Ebene für Aufgabenträger und Betreiber; in: DVWG (Hrsg.): Zukunftsperspektiven und Innovationen im öffentlichen Verkehr – Zukunft der Stadtregionen, Band 241, Reihe B, der Schriftenreihe der DVWG, Bergisch-Gladbach 2001, S. 76 – 85.
- Aberle, G. (2003):** Transportwirtschaft: Einzelwirtschaftliche und gesamtwirtschaftliche Grundlagen, 4. Auflage, München / Wien.
- Aberle, G. (2004):** Anhörung zur Bahnreform. Ausschusses für Verkehr, Bau und Wohnungswesen des Deutschen Bundestages am 29. März 2004, in: Deutscher Bundestag, Ausschuss für Verkehr, Bau und Wohnungswesen: Stellungnahmen der Sachverständigen zur „Zwischenbilanz und Fortführung der Bahnreform“ zu der Anhörung vom 24.03.2004 in Berlin, Ausschussdrucksache, 15 WP., Nr. 15 (14) 643, S. 169 – 213.
- Aberle, G. / Eisenkopf, A. (2002):** Schienenverkehr und Netzzugang - Regulierungsprobleme bei der Öffnung des Schienennetzes und wettbewerbspolitische Empfehlungen zur Gestaltung des Netzzugangs, Band 18 der Giessener Studien zur Transportwirtschaft und Kommunikation, Hamburg.
- Berndt, A. / Kunz, M. (2003):** Immer öfter ab und an? Aktuelle Entwicklungen im Bahnsektor, in: Knieps, G. / Brunekreeft, G. (Hrsg.): Zwischen Regulierung und Wettbewerb: Netzsektoren in Deutschland, 2. Auflage, Heidelberg.
- Booz Allen Hamilton et al. (2006):** Privatisierungsvarianten der Deutsche Bahn AG „mit und ohne Netz“ (PRIMON), Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Wohnungswesen und des Bundesministeriums der Finanzen, teilweise entschwärzte Fassung vom 1. März 2006, Berlin.
- Brenck, A. (2006):** Experience with Competitive Tendering in Germany – Vortrag im Rahmen des ECMT-Workshops on Competitive Tendering of Rail Passenger Services: Experience to Date, Paris, 12. January 2006.
- Bundeskartellamt (2001):** Beschluss in dem Verwaltungsverfahren B9 – 60211 – U – 164/01, Bonn.
- Bundeskartellamt (2002a):** Beschluss in dem Verwaltungsverfahren B9 – 227/02, Bonn.
- Bundeskartellamt (2002b):** Beschluss in dem Verwaltungsverfahren B9 – 60211 – U
- Bundeskartellamt (2002c):** Beschluss in dem Verwaltungsverfahren B 9 – 144/01, Bonn.
- Bundeskartellamt (2003):** Beschluss in dem Verwaltungsverfahren B9 – 60211 – Fa – 91/03, Bonn.
- Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Stadtentwicklung (BMVBS) (Hrsg.) (2005):** Verkehr in Zahlen 2005/2006, Hamburg.
- Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen (BMVBW) (Hrsg.) (2006):** Verkehr in Zahlen 2006/2007, Hamburg
- Deutsche Bahn AG (2004):** Wettbewerbsbericht 2004, Berlin.
- Deutsche Bahn AG (2005):** Harmonisieren der Wettbewerbsbedingungen im Verkehrsmarkt, Februar, Manuskript, Berlin.

- Deutsche Bahn AG (2006):** Geschäftsbericht 2005, Berlin.
- Deutsche Bahn AG (2007):** Wettbewerbsbericht 2007, Berlin.
- DLR – Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) / ADV - Arbeitsgemeinschaft Deutscher Verkehrsflughäfen (ADV) (2007):** Low Cost Monitor 1/2007 – Der aktuelle Low Cost Carrier Markt in Deutschland, Köln / Berlin, April
- European Environment Agency (EEA) (2007):** Annual European Community Greenhouse Gas Inventory 1990–2005 and Inventory Report 2007, Submission to the UNFCCC Secretariat, technical report No 7/2007, Kopenhagen
- Ehrhardt, M. R. (2004):** Revenue Management. Ein integrativer Ansatz und seine Übertragung auf den Schienenpersonenfernverkehr, Hamburg.
- Eisenkopf, A. (2005):** Der gemeinsame Markt von Bahn und Low Cost-Anbietern: Analyse und Bestandsaufnahme, in: Deutsche Verkehrswissenschaftliche Gesellschaft (Hrsg.): 3. Bahnforum: Bahn und LowCost-Carrier im Wettbewerb um die Kunden im Fernverkehr, Band 291 der Schriftenreihe, Berlin.
- Eisenkopf, A. (2006):** Ökonomische Instrumente für einen umweltverträglichen Verkehr – Machbarkeit und Wirksamkeit, in: Technikfolgenabschätzung – Theorie und Praxis (TA-TuP), 15. Jahrgang, Nr. 3, S. 21-30
- Europäische Kommission (1996):** Auswirkungen des dritten Paketes von Maßnahmen zur Liberalisierung des Luftverkehrs, KOM(96) 514 endg. vom 22. 10. 1996, Brüssel.
- Europäische Kommission (2001):** Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (97/C 372/03), in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C 372/05 vom 09.12.1997, Brüssel.
- Ewald, C. (2004):** Paradigmenwechsel bei der Abgrenzung relevanter Märkte?, in: Zeitschrift für Wettbewerbsrecht, 2. Jg., Nr. 4, S. 512 – 544.
- Ewers, H.-J. / Ilgmann, G. (2000a):** Wettbewerb im ÖPNV: Gefordert, gefürchtet und verteufelt, in: Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, Heft 2/2000, S. 133 – 162.
- Fichert, F. (2004):** Wettbewerb im innerdeutschen Luftverkehr – Empirische Analyse eines deregulierten Marktes mit wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen –, in: Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) (Hrsg.): Deregulierung in Deutschland – theoretische und empirische Analysen –, Tagungsband, Halle / Saale, S. 83 – 116.
- Franke, M. (2004):** Competition between Network Carriers and Low-Cost Carriers – Retreat Battle or Breakthrough to a New Level of Efficiency?, in: Journal of Air Transport Management, Vol. 10, p. 15 – 21.
- Freyer, W. (2006):** Tourismus. Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie, 8. Auflage, München / Wien
- Fridstrøm, L. et al. (2004):** Towards a more vigorous competition policy in relation to the aviation market, in: Journal of Air Transport Management, Vol. 10, p. 71 – 79.
- Friebel, G. / Niffka, M. (2005):** The Functioning of Inter-modal Competition in the Transportation Market: Evidence from the Entry of Low-cost Airlines in Germany, Manuskript, April.
- Heymann, E. (2001):** Öffentlicher Personennahverkehr auf dem Weg in den Wettbewerb, Sonderbericht der Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main.

- Heymann, E. (2006):** Ausbau von Regionalflughäfen: Millionengrab für Steuermittel, in: Internationales Verkehrswesen, 58. Jg., S. 273 – 274.
- Holz Müller, F.-J. (1997):** Straße oder Schiene? Die Transportmittelwahl im Güterverkehr aus Verladersicht, in: Straßenverkehrstechnik, 41. Jg., Nr. 11, S. 552 – 556.
- Hummel, K. / Theobald, C. (2003):** Fusionskontrolle im ÖPNV-Markt, in: Der Nahverkehr, Heft 7+8/2003, S. 35 – 37.
- IBM Consulting / Kirchner, C. (2004):** Liberalisierungsindex Bahn 2004 – Vergleich der Marktöffnung der Eisenbahnmärkte der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union, der Schweiz und Norwegens, 2. Auflage, Berlin.
- Karl, A. (2002):** Öffentlicher Verkehr im künftigen Wettbewerb. Wie ein inkonsequenter Ordnungsrahmen und überholte Finanzierungsstrukturen attraktive öffentliche Angebote verhindern. Veröffentlichung FS II 02 – 111 des Wissenschaftszentrums Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin.
- Knapp, F. D. (1998):** Determinanten der Verkehrsmittelwahl, Berlin.
- Knieps, G. (2005):** Wettbewerbsökonomie: Regulierungstheorie, Industrieökonomie, Wettbewerbspolitik, 2. Auflage, Berlin et al.
- Köberlein, C. (1997):** Kompendium der Verkehrspolitik, München / Wien.
- Lasch, R. et al. (2005):** ÖPNV 2015. Delphi-Studie „ÖPNV-Markt der Zukunft“ – Entwicklungen bis zum Jahr 2015, Dresden.
- Last, J. / Manz, W. / Zunkeller, D. (2003):** Heterogenität im Fernverkehr: Wie wenige reisen wie viel?, in: Internationales Verkehrswesen, 55. Jg., S. 267 – 273.
- Leister, H. (2004):** Öffentliche Anhörung des Ausschusses für Verkehr, Bau und Wohnungswesen des Deutschen Bundestages am 29. März 2004 – „Bahnreform – Bilanz und Perspektiven“ – Stellungnahme des Verbandes Deutscher Verkehrsunternehmen VDV), in: Deutscher Bundestag, Ausschuss für Verkehr, Bau und Wohnungswesen: Stellungnahmen der Sachverständigen zur „Zwischenbilanz und Fortführung der Bahnreform“ zu der Anhörung vom 24.03.2004 in Berlin, Ausschussdrucksache, 15 WP., Nr. 15 (14) 643, S. 169 – 213.
- Link, H. / Rieke, H / Schmied, M. (2000):** Wegekosten und Wegekostendeckung des Straßen- und Schienenverkehrs in Deutschland im Jahre 1997, Gutachten des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesverbandes Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) e.V. und des Allgemeinen Deutschen Automobil-Clubs (ADAC) e.V., Berlin.
- Ludwig, D. (2002):** Fahrzeugpools für den SPNV – Segen oder Fluch?, in: Der Nahverkehr, 20. Jg., 10/2002, S. 6 – 7.
- Maertens, S. (2006):** Chancen einer Deregulierung des Intercity-Busverkehrs aus volks- und betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Deutsche Verkehrswissenschaftliche Gesellschaft (Hrsg): BuslinienFERNverkehr in Deutschland: Tabu oder Wettbewerbsbelebung?, Band 289 der Schriftenreihe, Berlin.
- Maurer, P. (2006):** Luftverkehrsmanagement – Basiswissen, 4. Auflage, München / Wien.
- Meffert, H. / Nießing, J. / Ballensiefen, B. (2005):** Der Markteintritt der Low-Cost-Airlines in Deutschland – Bedrohungspotential und Handlungsempfehlungen für die Deutsche Bahn AG, in: Glasers Annalen, 129, S. 68 – 74.
- Mercer Consulting (2004):** Entwicklung der europäischen Airline-Industrie, München.

- Monopolkommission (2006):** Mehr Wettbewerb im Dienstleistungssektor! Sechzehntes Hauptgutachten der Monopolkommission gemäß § 44 Abs. 1 Satz 1 GWB, 2004/05, Bonn.
- Müller, H. (1999):** Habitualisiertes versus überlegtes Entscheiden bei der Verkehrsmittelwahl, in: Schlag, B. (Hrsg.): Empirische Verkehrspsychologie, Lengerich et. al., S. 145 – 158.
- o.V. (2006):** Urteil zur Flugbenzinsteuer, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 82 vom 06.04.2006, Nr. 82, S. 10.
- Perrey, J. (1998):** Nutzenorientierte Marktsegmentierung – Ein integrativer Ansatz zum Zielgruppenmarketing im Verkehrsdienstleistungsbereich, Wiesbaden.
- Pompl, W. (2002):** Luftverkehr – Eine ökonomische und politische Einführung, 4. Auflage, Berlin et al.: Springer-Verlag.
- Püttner, G. (1997):** Die künftigen Träger des Nahverkehrs, deren Organisation und Kooperation, in Püttner, G. (Hrsg.): Der regionalisierte Nahverkehr, Bd. 42 der Schriftenreihe der Gesellschaft für öffentliche Wirtschaft, Baden-Baden, S. 89 – 102.
- Reinhold, T. (2002):** Der Wettbewerb kommt – aber ist das auch gut so?, in: Der Nahverkehr, Heft 1+2/2002, S. 18 – 22.
- Säcker, F. J. (2004):** Abschied vom Bedarfsmarktkonzept, in: Zeitschrift für Wettbewerbsrecht, 2. Jg., Nr. 2, S. 1 – 27.
- Schäfer, M. (2002):** Fahrzeugförderung und Ausschreibungen – wie verträgt sich das? in: Bus & Bahn, 36 Jg., Heft 9/2002, S. 2.
- Scheele, U. / Sterzel, D. (2000):** Öffentlicher Personennahverkehr zwischen Gemeinwohlinteressen und Markt. Die ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen einer kommunalen Daseinsvorsorge im Wandel, Baden-Baden.
- Scherff, D. (2003):** Es fährt ein Bus nach nirgendwo, in: Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung Nr. 6 vom 09.02, S. 40.
- Scherm, J. (1995):** Verkehrliche Kooperationen, in: Der Nahverkehr, Heft 7+8/1995, S. 14 – 17.
- Schinke, B. / Hempe, T. / Kolodzinski, B. (2002):** Regionalbahnen im Wettbewerb – Infrastruktur, Fahrzeugpark und Eigentumsverhältnisse Nichtbundeseigener Bahnen in Deutschland – eine Übersicht, in: Der Nahverkehr, 20. Jg., Heft 5, S. 21 – 26.
- Schmidt, I. (2001):** Wettbewerbspolitik und Kartellrecht: Eine interdisziplinäre Einführung, 7. Auflage, Stuttgart.
- Schneider, H. (1999):** Preisbeurteilung als Determinante der Verkehrsmittelwahl: ein Beitrag zum Preismanagement im Verkehrsdienstleistungsbereich, Wiesbaden.
- Schnell, M. C. A. (2002):** Fahrzeugpools im SPNV: Marktversagen durch Staatsversagen?, in: Internationales Verkehrswesen, 54. Jg., Heft 7+8/2002, S. 334 – 339.
- Schulz, N. (2003):** Wettbewerbspolitik: Eine Einführung aus industrieökonomischer Perspektive, Tübingen.
- Seabright, P. (2003):** The economics of passenger rail transport. A survey, IDEI Report 1 on passenger rail transport, January, Toulouse.
- Siekman, H. (2000):** Die Aufteilung der Finanzierungslasten des ÖPNV auf Benutzer, Nutznießer und Allgemeinheit, in: Püttner, G. (Hrsg.): ÖPNV in Bewegung. Konzepte, Probleme, Chancen. Schriftenreihe der Gesellschaft für öffentliche Wirtschaft, Heft 46, Baden-Baden, S. 105 – 128.

- Stanovsky, R. K. (2003):** Deregulierung im europäischen Luftverkehr: Notwendigkeiten, Möglichkeiten und Grenzen; eine empirische und wettbewerbstheoretische Analyse im Hinblick auf die Liberalisierung, Bayreuth.
- Statistisches Bundesamt (2006):** Statistisches Jahrbuch 2006 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart.
- Stertkamp, W. (1998):** Wettbewerb im öffentlichen Personennahverkehr: Qualitätsverschlechterungen für die Kunden, in: Internationales Verkehrswesen, 50. Jg., Heft 5/1998, S. 211 – 215.
- Tegner, H. (2004):** Marktzugang im Schienenpersonennahverkehr – Eine politökonomische Analyse, in: Wirtschaftsdienst, Heft 12/2002, S. 773 – 778.
- UIC (2004):** External Costs of Transport, Update Study, Zurich / Karlsruhe, Oktober.
- Verband deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) (2002):** VDV Statistik 2002, Köln.
- Voigt, F. (1973):** Verkehr – Erster Band – Erste Hälfte: Die Theorie der Verkehrswirtschaft, Berlin.
- Weiß, H.-J. (2003):** Öffentlicher Personennahverkehr (ÖPNV), in: Knieps, G./ Brunekreeft, G. (Hrsg.): Zwischen Regulierung und Wettbewerb. Netzsektoren in Deutschland. 2. Auflage, Heidelberg, S. 231 – 249.
- WIK-Consult (2006):** Zur Frage einer Marktbeherrschung durch die Deutsche Bahn AG. Studie für die Deutsche Bahn AG, Bad Honnef.
- Zauner, M. (2006):** Die Regulierung des deutschen Schienenverkehrsmarktes: Eine wettbewerbsökonomische Analyse, Lohmar / Köln

Abstract

This article is about intermodal competition in the passenger transportation market and the relevance of its possible distortion (e. g. different degrees of internalising external costs). Our analysis shows that intermodal competition is limited, because from the relevant demand point of view the available modes of passenger transport are imperfect substitutes. Only in a few market segments substitution is possible without any larger problems. Overall, passenger transportation markets have to be defined closer and therefore intermodal competition and its possible distortion play a smaller role than commonly assumed. In addition, the methods of accounting external costs of transportation have to be questioned critically. With the decreasing relevance of intermodal competition and its distortion the economic importance of intramodal competition increases. But since intramodal competition in the areas of public transport and inter urban passenger rail services is practically inexistent, these issues need to be addressed first.

