



Neue Bahntarife:

Zu wenig Pep

Regionalverkehr mit Bahncard 50 % teurer

➤ Ohne Nachbesserungen, vor allem für den Regionalverkehr, ist das neue Tarifsystem der DB AG nicht akzeptabel. Eine abschließende Beurteilung des Tarifsystems, das die DB AG am 5. Juli 2001 der Öffentlichkeit vorgestellt hat, ist

noch nicht möglich, weil Preise und viele Details noch nicht bekannt sind. Aber so viel steht fest: Treue Kunden werden zur Kasse gebeten, um neue Kunden zu werben.

■ Licht und Schatten

Mit gemischten Gefühlen sehen der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv) und PRO BAHN dem für Dezember 2002 angekündigten neuen Preissystem der Deutschen Bahn AG entgegen. Dies erklärten die Verbraucherverbände in einer gemeinsamen Presseerklärung nach der Veröffentlichung der Eckpunkte des neuen DB-Tarifs. Die bisher vorgestellten Elemente der Reform sind zwar ein richtiger Schritt zur Vereinfachung des bestehenden Tarifsystems, jedoch sind für einzelne Nutzergruppen erhebliche Nachteile zu erwarten: für Vielfahrer, Wochenendpendler und Einzelreisende.

Ein Großteil der bisherigen treuen Bahncard-Inhaber wird mehr zahlen müssen, teilweise bis zu 1.000 DM im Jahr, einige Vielfahrer sogar noch mehr. Zudem wird sich die ohnehin schon beträchtliche Angebotslücke zwischen Bahncard und Netzcara noch weiter vergrößern.

PRO BAHN und vzbv halten es für kontraproduktiv, die Bahn einerseits für Neukunden günstiger und damit attraktiver zu machen und gleichzeitig die Stammkundschaft zu vergraulen. Dies ist jedoch lediglich ein vorläufiges Fazit, da bisher nur das neue Rabattsystem bekannt ist, während die neuen Preise und wichtige Einzelheiten der Konditionen noch nicht feststehen.

■ Das neue Preissystem

Im neuen Preissystem wird es keine „Kilometerpreise“ mehr geben, die Rechnung Entfernung x Grundpreis (zur Zeit 27,2 Pf. je Kilometer) ist Vergangenheit. An ihre Stelle treten „Relationspreise“. Solche Festpreise für die Verbindungen gibt es bisher nur für den ICE. Sie sollen neben der Entfernung auch die Qualität des Angebots auf der Strecke und die Konkurrenzsituation gegenüber anderen Anbietern und Verkehrsmitteln berücksichtigen, außerdem sollen sie über unterschiedliche Verbindungen gültig sein. Gepaart mit einem komfortablen, computergestütz-

ten Verkaufssystem könnte damit zwar der Tarifdschungel gelichtet werden, aber Preiserhöhungen auf einzelnen Verbindungen werden nicht mehr ohne weiteres publik.

Angekündigt hat die DB auch, dass der Grundpreis auf längeren Strecken um bis zu 25 % günstiger als die heutigen Grundpreise ausfallen soll. Wenn das zutrifft, müsste eine gewöhnliche Fahrkarte für eine

einfache Fahrt mit dem ICE von Hamburg nach München statt heute 268 DM dann rund 200 DM kosten.

Die neue Preistabelle, die Veränderungen nur für Entfernungen ab 100 Kilometer enthalten soll, soll erst im Laufe des Jahres 2002 vorgestellt werden. PRO BAHN wird dann an ausgewählten Beispielen prüfen und darstellen, ob die Aussagen der DB AG, die Preise würden insgesamt nicht steigen, zutreffen.

Stichwort

➔ Computergestütztes Verkaufssystem

Für die Fluggesellschaften ist das computergestützte Verkaufssystem die Grundlage des rationellen Massenverkaufs von Tickets. Damit können nicht nur die weltweiten Verbindungen für eine bestimmte Relation mit einer Anfrage ermittelt werden, sondern nach Eingabe der relevanten Reisedaten auch der jeweils günstigste Preis unter Berücksichtigung der vorhandenen Kontingente und Konditionen.

Wegen der hohen Entwicklungskosten gibt es weltweit nur einige wenige Systeme, die von der Mehrheit der Fluggesellschaften genutzt werden. Diese sind so ausgelegt, dass ein Reisebüro seinen Flugscheinverkauf im Allgemeinen mit einem dieser Systeme abwickeln kann.

Für die Fluggesellschaften lohnten sich erhebliche Investitionen in solche Systeme deswegen, weil hier Konkurrenz herrscht: Wird in der Verkaufsstelle nach

einer Verbindung gesucht, erscheinen bei internationalen Flügen die Angebote mehrerer Anbieter und das Gesamtangebot kann mehrere Bildschirmseiten füllen. Da aber erfahrungsgemäß in etwa 80 Prozent der Fälle ein Angebot auf der ersten Bildschirmseite gebucht wird, kommt es für die jeweilige Fluggesellschaft oder deren Allianz darauf an, bei einer nach Preisen sortierten Ausgabe möglichst ein Angebot auf dieser Seite zu haben. Eine derartige Konkurrenz fehlt bei der Bahn – kein Anreiz, in ein aufwändiges Verkaufssystem mit Bestpreisermittlung zu investieren.

Mit entsprechendem Aufwand wäre es auch möglich gewesen, das bisherige Tarifsysteem einfacher handhabbar zu machen, indem z. B. auch am Verkaufsautomaten nach Eingabe der relevanten Reisedaten der jeweils günstigste Sondertarif angezeigt wird.

(jk)

Stichwort

➔ Tarifdschungel

Wie jeder Dschungel flößt der Tarifdschungel Furcht ein wegen seiner Undurchsichtigkeit und Undurchdringlichkeit. Instinkthafte Reaktion des Menschen auf eine derartige Bedrohung ist deren Bekämpfung oder Beseitigung.

Die Fluggesellschaften haben es vorgemacht, wie man dem Urwald seinen Schrecken nimmt: indem man bequeme Wege durch das Dickicht baut und geeignete Vehikel für die Fortbewegung zur Verfügung stellt. Die Straßen heißen „computergestütztes Verkaufssystem“ und die Vehikel „Best-price-Option“ (Anzeige des jeweils günstigsten Preises). So ist es heute möglich, den viel dichteren Dschungel der Fluggesellschaften einfacher zu durchqueren als den im Grunde viel harmloseren Urwald der Bahntarife, weil das Verkaufssystem der

Bahn nicht den jeweils günstigsten Sondertarif herausfinden kann, sondern darauf angewiesen ist, dass sich der Mensch gleichsam mit der Machete durch das Dickicht kämpft, um oft eher per Zufall den günstigsten Preis zu finden.

So ist denn die bisher häufig diskutierte Frage, ob das neue Tarifsysteem den Tarifdschungel lichte, müßig. Denn es sollte nicht darum gehen, den Urwald abzuholzen, sondern ihn mit Hilfe eines computergestützten Verkaufssystems durchschaubar zu machen. Und das mit Hilfsmitteln, die auch dem normalen Reisenden ohne großen Aufwand zur Verfügung stehen. Doch zu derartigen Plänen hat sich die Bahn bisher nicht geäußert.

(jk)

■ Familien und Mitfahrer

Mitfahrer sollen künftig generell 50 Prozent Rabatt bekommen. Damit werden schon bei fünf Personen fast die Konditionen des neuen, unbestreitbar erfolgreichen Gruppentarifs erreicht.

Kinder sollen künftig bis zu 14 Jahren allein zu halben Preisen, zusammen mit ihren Eltern und Großeltern gratis reisen. Damit folgt die DB AG einer Empfehlung des Verbands Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) und nimmt den Konkurrenzkampf zum Auto auf, in dem es keinen Pfennig mehr kostet, wenn noch jemand einsteigt. Auch die Vollversorgung mit Bahncards wird für Familien günstiger: Gegen einen kleinen Zuschlag sollen alle Familienmitglieder eine voll gültige weitere Bahncard erhalten.

Welche Auswirkungen die großzügige Mitfahrer- und Mitnahmeregelung auf die Tarife der Verkehrsverbände hat, ist noch nicht abzusehen. Es gibt bereits Verkehrsverbände wie etwa den Freiburger Verkehrsverbund, die Kindertarife bis 14 Jahre anbieten, aber die meisten haben noch niedrigere Altersgrenzen und die Kinderermäßigung liegt oft nur bei 30 bis 40 Prozent.

■ Rabatte für Frühbucher

Neu sind Rabatte für Vorausbuchung. Damit der Fahrgast seinen Fahrschein einen, drei oder sieben Tage vorher kauft und sich auf eine bestimmte Zugverbindung an einem bestimmten Tag festlegt, bieten die Sonderpreise eine Ersparnis von 10, 25 oder 40 Prozent. Doch die Inanspruchnahme des Rabatts hat erhebliche Nachteile: Einen Sitzplatz muss man extra bezahlen, so dass man Gefahr läuft, in einem bestimmten Zug stehen zu müssen, während der nächste vielleicht leer fährt.

Der Preisvorteil bis 200 Kilometer Entfernung ist bei kurzfristiger Buchung geringer als die Platzkartengebühr. Umbuchungen sollen Geld kosten und möglicherweise nach Ablauf der Vorverkaufsfrist gar nicht mehr möglich sein, so dass man Gefahr läuft, mehr Geld zu verlieren als man durch die Vorbuchung gewonnen hat.

Ähnliche Preissysteme sind zwar bei Flugreisen üblich, erreichen dort aber bei regelmäßigen Angeboten

Rabatte von zwei Dritteln des Grundpreises, in Einzelfällen bis zu 80 und 90 Prozent auf den Grundpreis.

Außerdem bieten die Fluggesellschaften einen Sitzplatz, wenn man nicht gerade des Opfer einer Überbuchung wird. Und Opfer von Überbuchungen können auf erhebliche Entschädigungszahlungen hoffen. Ob das Rabattsystem der DB sehr wirksam ist, hält PRO BAHN daher für zweifelhaft und befürchtet, dass nur ein recht geringer Teil der Fahrgäste die Vorbuchung nutzen wird und daher die von der DB jetzt herausgestellte Verbilligung „für viele Fahrgäste“ erheblich übertrieben ist.

Auch der Steuerungseffekt der **Zugbuchung** dürfte gering ausfallen, wenn jeder Fahrgast in erster Linie versucht, für seinen Wunschtermin ein „Schnäppchen“ zu machen und frustriert ist, wenn seine Verbindung zum Sparpreis ausverkauft ist. Eine frühe Einwirkung auf die Entscheidung über den Fahrtermin hat dieses System nicht – anders als bei Tickets, die von vornherein nur für bestimmte Zeiten verkauft werden, wie das Guten-Abend-Ticket.

Die Alltagstauglichkeit des Verkaufssystems für die Frühbuchungen ist noch nicht erprobt und wirft viele Fragen auf: Wo soll verkauft werden? Wie soll der Fahrgast beraten werden? Werden die Schalter durch Beratungen blockiert? Was kostet die Umbuchung und wie soll sie erfolgen? Welche Rechte hat der Fahrgast bei Verspätungen?

Über solche Details wird PRO BAHN mit der DB AG im Rahmen der gemeinsamen Tarifkommission, an der auch andere Verbände beteiligt sind, weiter beraten.

Nach den bisherigen Erfahrungen ist fraglich, ob die DB AG in der Lage ist, die „Zugbuchung“ logistisch zu beherrschen. Während die Fluggesellschaften aufgrund des Checks wissen, wer gerade von wo nach wo unterwegs ist, und daher Anschlusssicherung und Umbuchung von Anschlussflügen recht gut im Griff haben, weiß die Bahn wenig über die Fahrgäste und ist – jedenfalls bisher – nicht in der Lage, Fahrgäste bei Verspätungen umzudirigieren. Aufgrund ihrer Fahrzeug- und Angebotspolitik kann die DB immer seltener Direktverbindungen anbieten. Beispielsweise bei Inbetriebnahme der Neubaustrecke Köln-Rhein/Main: Hier dürfte jede Zugverspätung mit Anschlussverlust zu chaotischen Zuständen in den nachfolgenden Zügen führen.

Stichwort

➔ Zugbuchung

Die Zugbuchung ist ein – abgesehen von einigen Vorversuchen in Deutschland – neuartiges System, bei dem der Reisende sich vorher auf die Benutzung bestimmter Züge innerhalb seiner Reisekette festlegen soll, ohne dass er dafür eine Sitzplatzgarantie erhält.

Die Platzreservierung muss durch eine zusätzliche Buchung erkaufte werden.

Als Vorteil soll der Fahrgast Preisnachlässe erhalten, geht allerdings das Risiko ein, bei Nichterreichen dieser Züge Nachteile bis hin zur völligen Ungültigkeit des

bereits bezahlten Fahrausweises in Kauf nehmen zu müssen.

Eine Untersuchung der Stiftung Warentest, die im September 2001 veröffentlicht wurde, hat ergeben, dass Reisende aus Regionalzügen ihren Fernverkehrszug in 23 Prozent der Fälle nicht und in 12 Prozent der Fälle nur mit Stress erreicht haben. Wie groß das Risiko dadurch verursachter finanzieller Verluste für die Fahrgäste tatsächlich werden wird, dazu hat sich die DB im Detail noch nicht geäußert. Sie hat nur durchblicken lassen, dass sie die Weiterbeförderung in einem anderen Zug ohne Aufpreis zulassen wird, wenn sie das Nichterreichen des gebuchten Zugs selbst verschuldet hat, z. B. durch Verspätung eines Zubringerzugs. Hier sind die Verbraucherverbände gefordert, dafür zu sorgen, dass dies ohne unzumutbaren Aufwand oder übermäßigen Stress für den Durchschnittsreisenden möglich sein wird.

Und das wirft eine Reihe komplizierter und detaillierter Fragen auf: Wie weit geht das Haftungsverschulden der Bahn? Gilt es nur für eigene Züge? Oder auch für einen Teil oder alle Verkehrsmittel, die die adressscharfe Auskunft der Bahn in die Transportkette einbezieht?

Und wie ist es mit der Nachweispflicht bei Störung der Reisekette? Ist das jeweiligen Einzeldiskussionen zwischen den Reisenden und den Bahnbediensteten vorbehalten, die dann häufig noch unter Zeitdruck stattzufinden hätten? Oder gibt es ein darüber wachendes computergestütztes System zur Steuerung der Reisenden, wie es die Fluggesellschaften verwenden, um im Fall des Anschlussverlusts bereits präventiv Maßnah-

men zur Weiterbeförderung der Passagiere treffen zu können, auch bei billigen Sondertarifen? Voraussetzung für derartige Steuerungsmaßnahmen ist das Erfassen der Reisenden im System durch das „Check-In“.

Auf den ersten Blick mag man bei dem Gedanken an ein „Check-In“ für Bahnreisende den Kopf schütteln, insbesondere wenn man dabei an die oft langen Schlangen an den „Check-In“-Schaltern der Fluggesellschaften denkt. Doch die Fluggesellschaften experimentieren bereits mit Formen des automatischen „Check-In“ für solche Reisenden, die kein Gepäck aufzugeben haben. Und das könnte die Lösung auch für die Bahn sein: Wie bereits beim Eurostar zwischen London und Paris sowie Brüssel praktiziert, könnte eine mit einem Magnetstreifen versehene Fahrkarte – oder eine Chipkarte – durch einen Leser geführt werden und der Reisende wäre im System erfasst. Und das System könnte im Fall von Verspätungen im Voraus entscheiden, was mit zugebuchten Fahrgästen zu geschehen habe. Lange Diskussionen am Umsteigebahnhof wären überflüssig.

Wem das alles zu kompliziert erscheint, der möge genauer sagen, wie er in der Praxis die Zugsbuchung im Fall des Bruchs der Reisekette handhaben will. Und dies vor dem Hintergrund der sowohl auf europäischer als auch auf nationaler Ebene aufkommenden Diskussion um die Stärkung der Verbraucherrechte. Denn da könnte sich in den Vorschriften die alte Volksweisheit niederschlagen: „Wer A (Zugsbuchung und Ungültigkeit des Fahrausweises im Falle des Nichterreichens) sagt, muss auch B (Reisendensteuerung) sagen“.

(jk)

■ Die halbe Bahncard

„Halber Wert – halber Preis“: Die Bahncard soll mit deutlich gesenkten Preisen – ca. 120 DM (60 €), bisher 270 DM, in der 2. Klasse und ca. 300 DM (150 €), bisher 540 DM, in der 1. Klasse – an mehr Fahrgäste verkauft werden, weil seit Jahren der Verkauf bei rund drei Millionen Stück stagniert. Senioren und Junioren erhalten darauf aber keine weitere Ermäßigung mehr. Dafür soll die Bahncard auf alle Angebote 25 Prozent Rabatt bringen.

Auf weiten Strecken dürfte der normale Fahrschein mit Bahncard daher etwas teurer ausfallen als heute, der „Sparpreis 3“ (Hin- und Rückfahrt eine Woche im Voraus gebucht, Wochenendbindung) könnte etwas günstiger ausfallen als der heutige Super-Sparpreis (199 DM ohne ICE).

Bei mittleren Entfernungen – etwa 400 bis 700 Kilometer – waren Sparpreis und Super-Sparpreis mit ihren Festpreisen bisher für Bahncard-Inhaber uninteressant. Hier soll der degressive Tarif die Fahrpreise des Grundpreises senken. Es ist aber nicht zu erwarten, dass diese

Absenkung den von der DB genannten Höchstsatz von 25 Prozent erreicht. Da die Bahncard nur noch 25 Prozent Rabatt verschafft, würden diese Fahrkarten spürbar teurer – wie viel, wird man erst erfahren, wenn die DB ihre Relationspreise bekannt gibt.

Künftig soll es auf den Rabatt für die Vorbuchung noch den Bahncard-Rabatt geben. Bei einer Entfernung um 500 Kilometer könnte der „Sonderpreis 3“ (sieben Tage Vorausbuchung, Wochenendbindung) für Bahncard-Inhaber 25 Prozent unter dem heutigen Bahncard-Preis liegen. Eine Rückfahrkarte zum „Sonderpreis 2“ (drei Tage Vorausbuchung) wäre noch genauso teuer wie heute mit 50 Prozent Bahncard-Rabatt.

55%
33% 44%
25%

Auf und Ab der Bahncard

Die „Bahncard für alle“ war keine eigentliche Erfindung des Bahnmanagements, sondern wurde erst auf öffentlichen Druck hin eingeführt.

Was man mit marktgerechten Bahntarifen erreichen kann, zeigte sich zum ersten Mal in großem Stil ab Juni 1979 in Schweden. Als Reaktion auf öffentliche Kritik über ständig um mehr als die Inflationsrate steigende Bahnpreise stellte die Regierung als Anschubfinanzierung Mittel zur Senkung der Tarife zur Verfügung: Das Bahnmanagement setzte diese Initiative der Regierung mit Hilfe einer Familien-Bahncard um. Der Erfolg war überwältigend: Die Zahl der Reisen stieg um 20 Prozent, im Fernverkehr um 35 Prozent und auf ausgewählten Intercity-Verbindungen um 50 Prozent. Trotz verminderter Preise stiegen die Einnahmen der Bahn um neun Prozent.

Es waren dann die Umweltverbände und der umweltorientierte Verkehrsclub Deutschland (VCD), die vor nicht ganz zehn Jahren das Vorbild des Schweizer Halbtax-Abonnements in die öffentliche Diskussion in Deutschland gebracht hatten. Vorher gab es solche Halbpriestangebote nur für Senioren und Junioren. Wesentliche Motivation war, den Grundfahrpreis auf das Niveau der Benzinkosten eines Autos abzusenken.

1976 wurde der Seniorenpass mit 50 Prozent Ermäßigung vorläufig eingeführt. Junioren-, Familien- und Taschengeldpass folgten kurz darauf. Für 50 DM (Typ A) konnte man damit nur am Dienstag, Mittwoch und Donnerstag, für 98 DM (Typ B) an allen Tagen fahren. Die Pässe galten in allen Zügen, außer innerhalb von Verbänden und in S-Bahnen. Die Fahrt an einigen Tagen mit hoher Nachfrage um Ostern und Weihnachten und Neujahr war ausgeschlossen. 1979 entfielen diese Ausschlussstage.

1981 wurden die Preise gesenkt: Typ A: 45 DM, B: 90 DM, dafür galten die Pässe nur gegen Kauf einer Zu-

satzmarke für den Nahverkehr: Typ A: 20 DM, B: 30 DM. Im Zuge der Preiserhöhung von 1984 (Typ A: 65 DM, B: 110 DM) wurden die Nahverkehrsmarken abgeschafft und die Pässe wieder einschließlich Nahverkehr außerhalb der Verbände gültig.

1987 wurde der Preis für Typ A auf 75 DM angehoben, war dafür aber auch am Samstag gültig.

Im Oktober 1992 führte die Deutsche Bundesbahn die Bahncard mit 50-prozentiger Ermäßigung für alle Bürger ein. Schon bald kauften sich drei Millionen Bundesbürger eine solche Karte, aber über diesen Anfangserfolg hinaus konnte deren Absatz nicht wesentlich gesteigert werden.

Die Führung der privatisierten Deutschen Bahn AG begann alsbald, die Bahncard mit anderen Sonderangeboten, auf die es keinen Rabatt gab, auszuhöhlen und mit großen Vorschusslorbeeren leitete die Deutsche Bahn AG eine Zusammenarbeit mit der Citibank ein, die der Bahncard eine kostenlose Kreditkartenfunktion hinzufügen sollte. Doch statt eines Erfolgs handelte sich die DB AG mit dem verwendeten Antragsformular Kritik ein, weil es irreführend war. Die Manager der Bahn hatten sich von den Managern des Kreditinstituts überrumpeln lassen und aufgrund der heftigen öffentlichen Kritik musste das Formular alsbald zurückgezogen werden. Auch das Interesse an der Kreditkarte hatten die Erfinder dieser Idee weit überschätzt. Und so ist die Bahncard mit Kreditkarte längst Geschichte.

Der Absatz stagnierte weiter und nur wer schon eine Bahncard hatte, wusste, was er daran hatte.

Der letzte Schritt der DB AG zur besseren Vermarktung der Bahncard war die Veränderung der Konditionen der Familien-Bahncard: Sie wurde billiger, dafür entfiel die kostenlose Bahncard für kinderreiche Familien. Vielleicht war es schon ein Test für die Wirkungen, die sich durch das neue Tarifsystem ergeben könnten.

■ Rabatte kumulieren

Die verschiedenen Rabatte werden in Zukunft individuell stark variieren, abhängig davon, ob der Kunde eine Bahncard besitzt, ob er einen Frühbucherrabatt in Anspruch nimmt oder ob er alleine oder mit Partner(n) fährt. In der richtigen Kombination von Bahncard, Sonderpreisen und Mitfahrerpreisen lassen sich echte Schnäppchen von bis zu 73 Prozent machen.

■ Jugend vergessen?

Zum bisherigen Tarifschunzel gehört auch das Twenticket, das Jugendlichen bis zu 25 Jahren 25 Prozent Ermäßigung bringt, ohne dass sie eine Bahncard haben.

Wird die DB AG es abschaffen und auf die Bahncard verweisen? Das wäre psychologisch verderblich: Wenn die jungen Leute den Führerschein gemacht haben, der heute schon bis zu 3.000 DM kostet, werden sie von der DB auch noch mit dem Bahncard-Grundpreis zur Kasse gebeten. Wenn die DB AG sich nichts einfallen lässt, zerstört sie damit, was sie mit den großzügigen Kindertarifen aufbauen will. Nicht ohne Grund werben Fluggesellschaften mit Billigangeboten ganz besonders um diesen Kundenkreis. Bahncard, Twenticket und „Schönes Wochenende“ haben das Bahnfahren für viele junge Leute mit schmalen Geldbeutel interessant gemacht und das Fahren per Anhalter und durch Mitfahrzentralen zurückgedrängt. Die „neuen“ Preise könnten der Bahn erhebliche Marktanteile kosten.

■ Für treue Kunden: Kurze Strecken 50 Prozent teurer

„Der Nahverkehr wird für Bahncard-Inhaber 50 Prozent teurer“, hatte PRO BAHN bereits vor der Veröffentlichung der neuen Tarife gewarnt. Nur 50.000 bis 75.000 Fahrgäste nutzen die Bahncard ausschließlich als Teilzeitpendler, versuchte die DB das Problem herunterzuspielen. Das vermag man nicht zu glauben, wenn man miterlebt, wie viele Fahrgäste im Intercity und ICE nur von Stadt zu Stadt unterwegs sind, von Hamburg nach Bremen, von Münster nach Dortmund, von Augsburg nach München. Haben sie wirklich alle eine Monatskarte oder zahlen den vollen Preis? Die Existenz von „Teilzeitpendlern“ war der DB AG völlig unbekannt, bis PRO BAHN auf das Problem hinwies.

Nur wenn mehrere Personen zusammen reisen, wird die Fahrt auch über kurze und mittlere Strecken günstiger als bisher. Denn die neue Altersgrenze und Freifahrt für Kinder und die Mitfahrerregelung gelten nun auch im Nahverkehr, soweit nicht Verbundtarife gelten.

Wer allerdings allein über kürzere Entfernungen reist, wird als Bahncard-Fahrer kräftig abkassiert. Ob nun im Intercity, im Regionalexpress oder in der Regionalbahn: Bis 100 Kilometer – das räumt die DB in ihrem Internet-Auftritt ein – gibt es keine Tarifdegression und keine Vorausbuchung. Im Regionalexpress gibt es auch für weitere Entfernungen keine Vorausbuchung – und die Entfernungen sind weit geworden, auf denen man vergeblich einen Fernzug sucht, von Rostock nach Görlitz beispielsweise 454 Kilometer.

Massiv betroffen sind alle, die häufig, aber nicht täglich die gleiche Strecke oder oft auf verschiedenen Strecken fahren müssen. Für sie lohnt sich weder eine Streckenzeitkarte noch die Netzkarte für rund 6.500 DM. Beispielsrechnungen haben ergeben, dass solche Pendler mehrere hundert DM jährlich, Geschäftsleute mit vielen Reisen über mittlere Entfernungen sogar mehrere tausend DM mehr ausgeben müssen. So mancher bittere Brief ist bei PRO BAHN eingegangen: „Ich fahre doch gern mit der Bahn – aber das kann ich mir nicht leisten, ich muss im nächsten Jahr aufs Auto umsteigen.“

Außer vagen Andeutungen für „Vielfahrerprogramme“ und guten Ratschlägen, doch demnächst ein Länderticket zu benutzen (das meist erst ab 9 Uhr gültig ist), hat die DB bisher nichts zu bieten. „Gute Nachrichten für den Nahverkehr“ steht über einer Internetseite, in der die DB über ihren neuen Tarif berichtet – ein Hohn für diese treuen Kunden.

Es hätte der DB AG gut angestanden, die alte Bahncard neben der neuen weiter anzubieten – eine Erhöhung des Grundpreises hätten die Vielfahrer eher akzeptiert als die Verteuerung der Einzelfahrten um die Hälfte. So hätte sie die Fahrgäste entscheiden lassen können, was marktfähig ist, statt ein Angebot dirigistisch vorzuschreiben.

■ Wird die DB erst aus Schaden klug?

Ihr Fernverkehrsangebot hat die DB AG eigenwirtschaftlich zu verantworten – so die Auffassung der Vä-

ter der deutschen Bahnreform. Nur eine breite Front der Verbände und der öffentlichen Meinung könnte die DB-Führung beeindrucken, aber diese einheitliche breite Front ist nicht zu sehen, denn das neue Tarifsysteem bietet Sonderpreise für Einsteiger und Gelegenheitskunden für nahezu alle Verbindungen im Fernverkehr. Hier wird die Bahn neue Kunden gewinnen – was bei einem durchschnittlichen Marktanteil von unter zehn Prozent auch bitter nötig ist. Möglicherweise reagiert die DB auf die Kritik erst, wenn Löcher in ihren Kassen entstehen – dann könnte es zu spät sein, um verprellte Kunden wiederzugewinnen.

Im Regionalverkehr haben aber die Länder das Sagen und mit acht Milliarden DM Regionalisierungsgeldern, die der DB AG zufließen, auch ein Stück Macht. Sie haben auch bei den Tarifen schon einiges möglich gemacht mit Verkehrsverbänden und Ländertickets.

Bayerns Verkehrsminister Otto Wiesheu hat die Idee propagiert, eine regionale Bahncard einzuführen, die bis 150 Kilometer um den Wohnort gilt und 150 DM kosten sollte. Die Bundesländer haben auch den Einfluss, der es ermöglicht, die Bahncard zu einer echten Mobilitätskarte für den gesamten öffentlichen Verkehr zu machen und damit dem Schweizer Halbtax-Modell näher zu kommen.

Mit einem Chip auf der Bahncard wären weitere Lösungen denkbar. Zum Beispiel könnte man denjenigen, der durch das Bezahlen mit elektronischem Geld am Automaten zur Senkung der Vertriebskosten im Regionalverkehr beiträgt, mit besonderen Rabatten, z. B. in Höhe der heutigen Bahncard-Ermäßigung, belohnen.

■ Fazit

Ein neues Tarifsysteem ist überfällig, um die komplizierten Tarife aus Kaisers Zeiten abzulösen, die mit Streckenberechnung und Zuschlägen nicht mehr zeitgemäß sind.

Als „Allheilmittel“, um langfristig deutlich mehr Kunden für die Schiene zu gewinnen und damit die Autobahnen und die Umwelt zu entlasten, eignet sich das neue Preissysteem aber nicht. Die Bahncard hatte dies auch nicht geschafft – drei Millionen Bahncard-Nutzer auf 80 Millionen Bundesbürger sind zu wenig für eine Verkehrswende.

Ob die Rechnung der DB AG allerdings aufgeht, wird nicht nur von PRO BAHN, sondern auch von vielen anderen Kritikern bezweifelt. Schätzt die DB AG das Verhalten der Fahrgäste zutreffend ein? Wie viele Vielfahrer mit Bahncard werden ihr den Rücken kehren und auf das Auto umsteigen? Wird der Umsatzverlust durch bleibende Mehreinnahmen gedeckt und durch neue Kunden, die sich nicht mit einer Bahncard binden wollen, durch Schnäppchenjäger und Familien? Der Verlust des Vertrauens bei den jetzigen Bahncard-Inhabern könnte gefährlich sein.

(kpn/jk/ks/re)