

Eisenbahn-Fernverkehr

Keine Angst vor Italo und Flixbus

Seit der Marktöffnung durch die Bahnreform von 1994 hat sich im Schienenpersonenfernverkehr (SPFV) kaum Wettbewerb entwickelt, im Gegensatz zum Nah- und Güterverkehr. Nun scheint es endlich so weit zu sein: Das italienische Unternehmen Italo und das deutsche Unternehmen Flixbus kündigen einen Markteintritt bzw. eine Markterweiterung größeren Ausmaßes an.

Die lange Durststrecke beim Wettbewerb hat verschiedene Gründe; einer davon ist die Resistenz vernetzter Systemverkehre gegen punktuelle Markteintritte von Wettbewerbern: Durch das Angebot von Umsteigeverbindungen und Rabattsystemen (BahnCard) kann ein etablierter Anbieter nachfrageseitige Synergieeffekte heben. Die höhere Nachfrage führt zu höherer Auslastung und damit zur Senkung der Durchschnittskosten. Als Teil des Ganzen können sich auch einzelne Angebote lohnen, die für sich genommen unprofitabel sind. Damit kann sich der etablierte Anbieter gegen günstigere Punkt-zu-Punkt-Angebote von Wettbewerbern behaupten: Deren Versuch der „Rosinenpickerei“ wird zur Hungerpartie.

„The best of all monopoly profits is a quiet life“, sagte der englische Ökonom John Hicks schon 1935 – doch manchmal gibt es ein böses Erwachen. Wenn unternehmensinterne Ineffizienzen die Verbundvorteile übersteigen, kann es für den etablierten Anbieter gefährlich werden, wie das Schicksal der früheren amerikanischen Fluglinie Pan Am zeigte. Andere etablierte Anbieter konnten sich nach der in den späten 1980ern begonnenen Marktöffnung im Luftverkehr als Systemanbieter runderneuern und durch bessere Organisation effizient aufstellen, zum Beispiel die Lufthansa. Darin sollte sie ein Vorbild auch für die DB Fernverkehr AG sein.

Die DB Fernverkehr AG kämpft seit einigen Jahren mit Verlusten. Da Kostensenkungen in dem quasimonopolistischen Staatskonzern schwer durchsetzbar sind, ist mit Angebotseinschränkungen zu rechnen. Das ist unpopulär. Die aktuellen Ankündigungen der Wettbewerber nutzt die DB, um uns darauf vorzubereiten und schon einmal einen kleinen Blitzableiter aufzustellen: Die tatsächlichen oder drohenden Markteintritte der Wettbewerber seien schuld daran. Das ist verzeihliche PR, der wir aber nicht

auf den Leim gehen und gar nicht versuchen sollten, die Wettbewerber deshalb zu behindern. Das würde auch im europäischen und deutschen Rechtsrahmen überaus schwierig werden.

Von der DB aufgegebene Verbindungen können von Wettbewerbern aufgegriffen werden, wie es bei Cargo seit Jahren der Fall ist und im Fernverkehr bei den Angeboten von Flixbus zeitweise bereits erkennbar war. Auch Wettbewerber können sich zu Systemanbietern entwickeln. Die Ablöse des etablierten Anbieters wird vermutlich nicht so glatt verlaufen wie beim Güterverkehr, sondern eher in Schüben, eben wegen des Systemcharakters des SPFV. Das kann schon mal zur Folge haben, dass ein Ort seine Fernverkehrsanbindung (vorübergehend) verliert.

Die Anbindung kleinerer Städte an den öffentlichen Verkehr (Daseinsvorsorge) ist aber kein Thema, über das wir uns ernsthafte Sorgen machen müssen, denn wir haben ja den hochsubventionierten Nahverkehr (SPNV und anderen ÖPNV), der das erledigt. Von dessen Zubringerfunktion profitieren alle Anbieter im Fernverkehr (im Gegensatz zu anderen Sektoren wie im Postwesen brauchen sie dafür keine Universaldienstabgabe zu entrichten). Sie bildet die Grundlage für den eigenwirtschaftlichen Fernverkehr, der nun endlich auch wettbewerbsfähig werden könnte.

Sollten einzelne politisch gewünschte Fernverbindungen künftig von keinem Anbieter mehr wirtschaftlich bedient werden können, können gezielte ordnungspolitische Instrumente zur transparenten Finanzierung diskutiert werden. Wichtiger scheint die Sorge, dass bei verschiedenen Anbietern die Umsteigemöglichkeiten im Fernverkehr eingeschränkt werden. Um dies abzumildern, sollten Regeln einer Marktordnung entwickelt werden, die den Wettbewerb unabhängiger Unternehmen möglichst wenig beeinträchtigen. Hierzu gibt es aktuelle Bestrebungen der Europäischen Union unter den Stichworten „single ticketing“ und „seamless travel“.

Die neue DB-Konzernchefin Evelyn Palla wird vor allem daran gemessen werden, ob es ihr gelingt, die DB Fernverkehr AG – und die Transportparten insgesamt – aus der Verlustzone herauszuholen und wirtschaftlich nachhaltig aufzustellen. (Hingegen sind die Probleme der Infrastruktur ein zu dickes Brett und liegen nicht wirklich in ihrem Verantwortungsbereich.) Wir sollten sie unterstützen, dies ohne weitere Subventionen und bei gleichzeitiger Entfaltung des Wettbewerbs zu schaffen. Zugleich sollten wir Alternativen auf der Schiene willkommen heißen.

© Der/die Autor:in 2026. Open Access: Dieser Artikel wird unter der Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz veröffentlicht (creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de).

Open Access wird durch die ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft gefördert.

Prof. Dr. Kay Mitusch, Jakob Krenn und Luca Latsch
Karlsruher Institut für Technologie (KIT)