

IRR-Seminar: EU-Liberalisierung des ÖPNV - Konsequenzen für Verkehrsverbände – 20.06.2001 in Köln

„Rechtliche Anforderungen an diskriminierungsfreie Einnahmenaufteilung im Rahmen des Wettbewerbs“¹

1. Einleitung

1.1 Warum Einnahmenaufteilung?

1.1.1 Einnahmenaufteilung wegen Verbänden

Einnahmenaufteilungen sind immer dann erforderlich, wenn mehrere Unternehmen gemeinsam ein Produkt vertreiben. Im ÖPNV ist dies dann der Fall, wenn mehrere Unternehmen unter dem Motto „ein Tarif, ein Fahrschein“ ihre Angebote gemeinsam vermarkten.

Der gemeinsame Vertrieb des ÖPNV-Angebotes über Verbände² ist bereits lange Standard in Deutschland. Die Frage der Einnahmenaufteilung ist daher so alt wie diese. Ein neuer Aspekt ist hingegen der Linienbezug im ÖPNV. Da es im ÖPNV keinen freien Marktzutritt gibt³, reicht eine nur auf Unternehmen bezogene Einnahmenaufteilung nicht aus. Vielmehr muss eine Einnahmenaufteilung gewährleisten, dass zu den rechtlich vorgeprägten Marktzugangsformen (Linien bzw. Strecken) ein Zugang tatsächlich möglich ist. Eine Aufteilung auf der Ebene der Verkehrslinien ist daher u. E. unumgänglich.

1.1.2 Bedeutung für Verkehrsunternehmen

Gemeinhin gilt der ÖPNV als defizitär. Vor diesem Hintergrund könnte man sich fragen, warum überhaupt mit teilweise großem Aufwand Einnahmen verteilt werden müssen und nicht einfach irgendjemandem zugeschrieben werden könnten. Die erste Erklärung liegt im Bestreben, wirtschaftliche Verantwortlichkeiten auf sinnvolle Größen zu bringen. Diese sind nach allen bisherigen Erfahrungen einzelne Linien oder Linienbündel.⁴ Im Rahmen dieser Einheiten soll der wirtschaftliche Erfolg im Bezug zwischen Angebot => Kosten und Nachfrage => Erlöse ermittelt werden können. Nur bei hinreichender Kenntnis dieser Daten kann das Angebot dem Markt entsprechend optimiert werden. Daher nehmen

¹ Der Aufsatz ist zugleich erschienen unter dem Titel „Die Zukunft der Einnahmenaufteilung - effiziente wettbewerbskonforme Systeme in V + T Heft 6 und Heft 7 diesen Jahres.

² Hierunter fallen alle Kooperationsformen, wie Verkehrsverbund, Tarifverbund, Verkehrsgemeinschaft, Tarifgemeinschaft, Tarifanerkennung etc. Entscheidend ist der tw. „Verbund“ des Vertriebs.

³ Dieser ist nach dem PBefG durch die Liniengenehmigung beschränkt. Im Schienenpersonennahverkehr ist der Marktzugang faktisch nur bei Bestellung von Leistungen durch den Aufgabenträger möglich.

⁴ Die Betrachtung von einzelnen Fahrten wird dagegen nicht als zielführend angesehen, da regelmäßig eine komplexe Angebotsstruktur aus einer Linie notwendig ist, um die entsprechenden Erlöse zu erzielen.

Verkehrsunternehmen heute vielfach Anstrengungen vor, den Erfolg ihrer kleinsten Produkteinheit (Linie) im Rahmen von Linienerfolgsrechnungen zu messen.

Dieses Kriterium des Linien(bündel)erfolgs ist hierbei noch unabhängig von der rechtlichen Ausgestaltung des Marktzugangs und der genehmigungsrechtlichen Situation der einzelnen Linien. Neben der optimalen Preis-/Leistungsausrichtung zielt ein Verkehrsunternehmen auch darauf ab, mögliche Verbundwirkungen zu identifizieren (positive Effekte wie Zubringerwert), andererseits aber auch Nachteile einer Netzproduktion und eines Netzvertriebes auszumachen. Auch deswegen wird es im wirtschaftlichen Eigeninteresse eine Verteilung der Einnahmen auf einzelne Linien oder Linienbündel vornehmen.

1.1.3. Bedeutung für Aufgabenträger

Soweit der ÖPNV öffentlich bezuschusst wird⁵, sind meistens mehrere Aufgabenträger beteiligt. Diese haben ein Interesse daran, dass sie nur ihr jeweiliges gebietsspezifisches Defizit finanzieren. Daraus folgt eine Tendenz zu einer Einnahmenezuordnung nach bedienten Aufgabenträgern. Darüber hinaus zielt die öffentliche Hand auch auf eine optimale Kosten–Nutzen–Relation hin, was ihrerseits das Interesse an der Offenlegung von Nachfrage- und Erlösdaten gegenüber Angebots- und Kostendaten weckt. Entgegengesetzt wirken aber manchmal Interessen der Aufgabenträger, die Zubringerwerte öffentlich bezuschusster Verkehre auch bei eigenwirtschaftlichen Verkehren der Hauptrelationen abzuschöpfen. Soweit es nicht gelingt, diese Effekte im Rahmen der Einnahmenaufteilung zu quantifizieren, können Aufgabenträger ein Interesse haben, diese Verkehre zusammen zu betrachten, z.B. durch Linienbündelung.

1.1.4 Linienspezifische Wirtschaftlichkeitsberechnung und linienweiser Marktzugang

Rechtlich ist nach dem PBefG eine Einnahmenezurechnung entsprechend des genehmigten Verkehrs als Linie (§ 40 PBefG) oder Linienbündel (§ 9 II 2 PBefG) u.E. erforderlich. Die öffentlich-rechtliche Prüfung der Tarife nach § 39 II S. 1 PBefG verlangt die Überprüfung auf eine angemessene Kostendeckung im Unternehmen. Wie sich aus der Verwendung des Unternehmensbegriffs in §§ 2 I 1 und II Nr. 1 PBefG ergibt, ist der Begriff „Unternehmen“ i.S.d. genehmigten Linienverkehrs, also keineswegs wie man vermuten könnte im Hinblick auf ein einheitliches Unternehmen zu sehen. Diese enge Definition ergibt sich aus dem Schutzcharakter der Tarifgenehmigung. Zum einen soll nämlich kein Unternehmen verpflichtet sein, aus fremden Unternehmensbereichen Querverbundzuschüsse zu leisten, zum anderen soll aber auch keine Quersubventionierung⁶ aus anderen Linien stattfinden, weil hierdurch der Marktzugang zu einer Linie (oder zu einem Linienbündel) unbillig behindert würde. Schließlich ergibt sich der Linienbezug der Tarifizustimmung aus der Genehmigung der Tarife mit jedem Linienantrag (§ 12 I Nr. 3d) PBefG). Eine Tarifizustimmung, sozusagen über alle Linien hinweg kennt das PBefG u.E.⁷ nicht.

⁵ S. hierzu Berschin/Hickmann, in Internationales Verkehrswesen (50) 1998, S. 600ff.

⁶ Zum Verbot der Querfinanzierung auferlegter Linien (Unternehmensteile) siehe auch Art. 1 IV VO (EWG) Nr. 1191/69.

⁷ A.A. VG Neustadt/W, Urteil vom 30.01.1998 Az. 7 K 3477/96.NW. Der Teilentbindung wurde u.E. weniger wegen der möglichen Querfinanzierung aus anderen Linien, sondern vielmehr wegen nachträglicher Verfälschung des Marktzugangs und nicht aufgeklärter Zubringervorteile für andere Linien zu Recht nicht stattgegeben.

1.1.5 Rechtskonforme Finanzierung

Der Grundsatz des gleichberechtigten Marktzugangs wird noch verstärkt durch das nach Art. 87 EG und Art. 86 Abs. 1 und Abs. 2 EG geltende Verbot wettbewerbsverfälschender Finanzierungen außerhalb der VO (EWG) Nr. 1191/69 und Art. 73 EG i.V.m. VO (EWG) Nr. 1107/70. Soweit nämlich für öffentliche Verkehre Zuschüsse oder andere Formen der Abgeltung einschließlich sogenannter „verbundbedingter Belastungen“⁸ geleistet werden, so müssen diese Zuschüsse jeder einzelnen Linie oder jedem Linienbündel spezifisch zugerechnet werden können. Hierzu ist es erforderlich, dass auch die Einnahmen nach einem sachgerechten Verfahren aufgeteilt werden. Würde dies nicht erfolgen, so könnte auch ohne spezifische öffentliche Zuschüsse durch eine zu hohe Einnahmzurechnung ein Verkehr eigenwirtschaftlich gestellt werden, obwohl er gemeinwirtschaftlich wäre, und umgekehrt könnte ein eigenwirtschaftlicher Verkehr bei Entzug von Einnahmen gemeinwirtschaftlich werden. In beiden Fällen würde der Marktzugang nach §§ 13, 13a PBefG verfälscht.

1.2 Warum Verbundtarife?

Verbundtarife ersetzen den vielfach vorhandenen Streckenbezug der Tarifierung (Entfernungstarif, Teilstreckentarif etc.) durch einen Raumbezug (Zonen-, Waben-, Segmenttarifierung) und ermöglichen innerhalb des „gekauften Raumes“ die freizügige Benutzung eines jeden Verkehrsmittels. Diese Umstrukturierung der Tarife hat meistens mehrere Ursachen:

1.2.1 Ökonomische Gründe

Ökonomisch ist mit derartigen Tarifen die Erwartung verbunden, den Kunden ein besseres Preis-/Leistungsverhältnis bieten und damit die Nachfrage marktgerechter ausschöpfen zu können. Zum einen können die Verbundvorteile eines vernetzten Angebotes ohne Tarifwiderstände genutzt und damit die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem freizügig einsetzbaren Automobil erhöht werden, zum anderen wurde vermutet, dass mit einer raumbezogenen Tarifierung die Preise besser kommunizierbar werden und somit die richtigen Signale zum Ein- und Umstieg auf den öffentlichen Verkehr gesetzt werden können. Die damit einhergehenden Nachteile wie weitgehende Aufhebung einer unterschiedlichen Tariffhöhe für verschiedene Produkte (z.B. Schnellbusse, S-Bahnen etc.)⁹, die notwendige Nivellierung unterschiedlich langer Strecken und die geringer werdende Feinsteuerbarkeit werden hierbei in Kauf genommen.

1.2.2 Technische Gründe

Stark einher mit den ökonomischen Gründen gehen die technischen Gründe des automatisierten Vertriebs. Aufgrund der zunehmenden Verbreitung von Fahrkartenautomaten, welche ursprünglich nur die Ausgabe von Zonenfahrausweisen beherrschten, war es erforderlich, die Tarifierung auf

⁸ Es sei denn, diese „Zuschüsse“ stehen jedermann unter gleichen und transparenten Voraussetzungen zur Verfügung und haben daher keine wettbewerbsverfälschende Wirkung.

⁹ Es sei denn, man führte Zuschläge wie z.B. für den Schnellbus in Hamburg ein.

Zonenfahrpreise umzustellen. Diese eher nivellierende Tarifierung verträgt sich gut mit den Tarifierungsgrundsätzen eines Verbundtarifes.

1.2.3 Politische Gründe

Spätestens seit den siebziger Jahren wurden Verkehrsverbünde als politische Aufgabe gesehen. Überzeugung war, dass durch eine optimale Arbeitsteilung verschiedener Verkehrsmittel eine deutlich höhere Marktausschöpfung und damit auch eine bessere Entlastung des Straßennetzes erreicht werden kann. Auch kann die strikte Arbeitsteilung der Verkehrsmittel den Aufwand im öffentlichen Verkehr gegenüber einem unkoordinierten Durcheinander von Direktverkehren reduzieren und den Nutzen für die Fahrgäste erhöhen. Besonderer Ausdruck dieser Arbeitsteilungsphilosophie ist der Schnellbahnbonus im Rahmen der Nachfrageberechnungen der standardisierten Bewertung nach Gemeindeverkehrsfinanzierungsgesetz (GVFG).

Weiteren politischen Auftrieb erhielt die Forderung nach raumbezogenen Tarifen durch die Eingemeindungen in den siebziger Jahren. Als Preis für ihren Anschluss forderten viele Vororte die Einführung des günstigen Stadttarifs auch zu ihrem Vorort. Oft waren hierzu Gemeinschaftstarife oder Verbünde notwendig, da hier verschiedene Verkehrsunternehmen tätig waren. Parallel hierzu erwirkte der Zersiedlungsdruck „Wohnen im Grünen“ die Forderung nach günstigen Tarifen, v.a. für Pendler, was aufgrund der mehrteiligen Wegkette (S-Bahn, Straßenbahn, Bus etc.) oft nur mit Verbundtarifen möglich war. Für diese Bevölkerungsgruppen wurden vielfach besonders günstige Tarife realisiert.

1.2.4 Rechtliche Gründe

Schließlich legen auch rechtliche Gründe Verbundtarife nahe. Bereits seit 1969 ist das öffentliche Verkehrsinteresse als Genehmigungsvoraussetzung von Linienverkehrsgenehmigungen nach dem PBefG in § 8 dahingehend konkretisiert, dass Verkehrsunternehmen freiwillig die Integration von Fahrplänen und Tarifen betreiben sollen. Diese „Freiwilligkeit“ wurde vom Gesetzgeber als milderer Mittel zu einer diskutierten Gebietsgenehmigung gesehen, welche von sich aus bereits durch Regionalmonopole eine bessere Fahrplan- und Tarifabstimmung gebracht hätte.¹⁰ Obwohl das öffentliche Verkehrsinteresse gerade auch im Hinblick auf eine Tarifkooperation im PBefG verankert war, blieb der Erfolg recht spärlich.¹¹ Die Kooperationen wurden den Unternehmen regelrecht „abgekauft“.¹²

Daher forderten die Länder im Zuge der Bahnreform eine deutlichere Gesetzesfassung, welche nun die Integration von Fahrplan und Tarif zum Gegenstand der ausreichenden Verkehrsbedienung macht. Diese konkretisiert der Aufgabenträger im Nahverkehrsplan (§ 8 III S. 1 - 3 PBefG). Damit sind Verkehre, die keine hinreichende Integration anbieten und damit nicht dem durch die Aufgabenträger konkretisierten öffentlichen Verkehrsinteresse entsprechen, u.E. nicht mehr genehmigungsfähig, es sei denn der Aufgabenträger wird mangels Angebot eigenwirtschaftlicher Verkehr nicht selber aktiv (Vergabe oder

¹⁰ Siehe BT-Drs. 8/803, S. 3.

¹¹ Zurückhaltend auch: BT-Drs. 6/2386, S. 7; 7/1450, S. 9 f.; 8/803, S. 12.

¹² Berschin/Hickmann a. a. O.

Auferlegung gemeinwirtschaftlicher Verkehre) und ein öffentliches Verkehrsinteresse bliebe ansonsten ganz ohne Befriedigung.¹³

Auch legen fast alle Nahverkehrsgesetze der Länder die Tarif- und Verkehrsintegration als planerisches Ziel der Aufgabenträger fest.¹⁴ In Hessen ist die Bildung von Verkehrsverbänden durch die Aufgabenträger zwingend. Diese haben durch Bestellung oder durch Kooperationsvereinbarungen integrierte Tarife sicherzustellen: §§ 5-7 HessÖPNVG. In Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Sachsen-Anhalt ist die Planung von durchgängigen Tarifen durch den Nahverkehrsplan die Regel: § 8 III Satz 4 RegG-NW, § 8 II Nr. 5 NVG-RP, § 7 IV ÖPNVG-LSA.

1.3 Verzicht auf Einnahmenaufteilungen

1.3.1 Verzicht auf Verbundtarif durch Leistungstarif

Eine Einnahmenaufteilung wäre überflüssig, wenn durchgehende Tarife nicht notwendig wären. Darauf könnte man verzichten, wenn sich die Tarifierung (wieder) stärker an der tatsächlich in Anspruch genommenen Leistung orientiert. Dies wäre durch strikte Entfernungsabhängigkeit im Rahmen von Teilstreckentarifen oder Kilometertarifen oder auch im Rahmen eines zeitabhängigen Tarifs möglich. Der Hauptgrund gegen ein derartiges Tarifsystem liegt historisch in der Abschaffung der Schaffner und Umstellung auf einfach verkaufbare Systeme wie den Flächentarif. Möglich wurde dies meistens mit hohen Eingangstarifen, welche abschreckend auf Kurzstreckentarife wirkten und seit dieser Zeit das Prinzip der Einnahmenaufteilung nach Grundpreis plus Leistungspreis (dazu 2.4.5) geprägt haben. Es sei hier betont, dass u. E. die Vorschrift des § 39 PBefG lediglich die *gleichmäßige* Anwendung des vom Unternehmen aufgestellten und behördlich durch Genehmigung als verbindlich anerkannten Tarif betrifft, nicht aber einer Gleichheit im Sinne einer „Tarifgerechtigkeit“.

Im Rahmen neuer Vertriebssysteme, wie insbesondere dem elektronischen Ticket, wäre es zukünftig wieder möglich, auf eine spitze Tarifierung zurückzugehen. Dies müsste keineswegs zu Lasten der heute gern genutzten Flächenwirkung von Zeitkarten gehen. Durch Garantie eines Höchstbetrages – sei es bezogen auf eine bestimmte Verbindung oder bezogen auf ein ganzes politisches Gebiet – könnte die Marketingstrategie „Mobilität in der Stadt X = maximal Y DM im Jahr“ weiterhin betrieben werden. Mittels der leistungsabhängigen Tarifierung würde sich auch das Problem von Grund- und Arbeitspreis lösen. Da jede Strecke leistungsgerecht nach der benutzten Leistung tarifiert wird, fällt die Notwendigkeit eines Tarifsockels aus einer zu kaufenden Mindestfläche zur Sicherung der Ergiebigkeit weg. Im Gegenteil kann durch die zeitliche Flexibilität des Tarifs fahrtspezifisch ein besonderer Aufwand (z.B. Spitzenleistung) mit höheren Zahlungsbereitschaften abgeschöpft werden.

1.3.2 Anstoßtarife

Eine Einnahmenaufteilung ist auch dann obsolet, wenn die Tarifierung auf Anstoßtarifen basiert, welche jeweils einen Umsteigerabatt enthalten. Weitere Voraussetzung ist eine Vertriebsstruktur bei beidseitig

¹³ Hierzu: Barth, Nahverkehr in kommunaler Verantwortung, 2000, S. 159 ff., 260 ff. und Werner, Nach der Regionalisierung, 1998, S. 88 f., 165 ff.

¹⁴ Z.B.: § 9 ÖPNVG-BW, Art. 7 BayÖPNVG, § 5 II-IV BbgÖPNVG, §§ 5 III S. 2 und 6 III RegG-NW, § 4 IV ÖPNVG-MV, § 6 IV ÖPNVG-LSA, § 8 II Nr. 5 NVG-RP, § 7 I SaarÖPNVG, § 4 II ThürÖPNVG

gültigen Tarifen (z.B. Zeitkarten) mit gleichmäßigen Absatzchancen gewährleistet. Der Anstoßtarif ist dann nichts anderes als ein Rabatt auf Weiterfahrer, welche im Hinblick auf Benutzung von Kurzstrecken keine Ergiebigkeitsrisiken im Einheitstarif aufweisen und welche im Hinblick auf den Marketingaufwand (Information über Transportkette wird von zwei oder mehreren Partnern betrieben) leichter gewinnbar erscheinen.

1.3.3 Gegenseitige Anerkennung

Das Gegenstück zum Anstoßtarif bei der Durchtarifierung ist die gegenseitige Anerkennung. Vielfach konnte vor der Gründung von Verkehrsgemeinschaften und –verbänden durch Preisabsprachen auf gleichen Strecken mit vergleichbarem Bedienungsangebot eine Tarifabstimmung erfolgen, welche den Preiswettbewerb auf dieser Strecke zu Gunsten des Angebotswettbewerbs beseitigte. Dieses Vorgehen war und ist kartellrechtlich privilegiert (§ 8 III S. 5 – 7 PBefG). Die Aufteilungsproblematik stellt sich nur bei Zeit- und Mehrfahrtenkarten. Soweit hier die Vertriebsstruktur der Nachfrage entsprechende Verkaufschancen gewährleistet, kann auch in diesem System auf eine Einnahmenaufteilung verzichtet werden.

Die unter 1.3.2 und 1.3.3 genannten Alternativen erweisen sich jedoch nur als theoretisch möglich. In der Praxis scheitern diese an der Durchführbarkeit und würden zudem dem Grundgedanken eines einheitlichen Verbundtarifes eher entgegen wirken.

2. Typik bisheriger Einnahmenaufteilungssysteme

2.1 Aufteilungsmasse

2.1.1 Fahrgelderlöse

Vor jeder Einnahmenaufteilung steht die Definition der aufzuteilenden Masse. Überall werden Fahrausweise zu Verbundtarifen einbezogen. Umgekehrt könnten Sonderangebote, die nur auf einzelnen Verkehrsunternehmen/Linien gültig sind, außer Betracht bleiben. Erhöhte Beförderungsentgelte werden i.d.R. auch nicht aufgeteilt. Gleiches gilt für Ausgleichsleistungen nach §§ 59, 62 SchwbG, da diese als Bezugsgröße einen zugewiesenen Fahrgeldanspruch benötigen.

Schwierig ist die Zuordnung der Berechnungsgrundlagen für Ausgleichsleistungen nach § 45a PBefG.¹⁵ § 5 Abs. 1 PBefGAusgIVO verlangt eine Zuordnung der tatsächlich verkauften Stückzahlen im Verbund auf die einzelnen antragsberechtigten Verkehrsunternehmen. Die anderen ausgleichsrelevanten Werte wie insbesondere betriebsindividuelle Reiseweiten sind dagegen weiterhin (unternehmens)spezifisch zu ermitteln und nachzuweisen. Die hierbei vielfach praktizierte Festschreibung derartiger (historischer) Werte widerspricht der PBefGAusgIVO, da diese auch im Verbund an unternehmensbezogenen Reiseweiten festhält.

Größte Unterschiede bestehen in der Praxis bei der Einbeziehung öffentlicher Verbundzuschüsse in die Aufteilungsmasse. Neuere Verbände gehen dazu über, Zuschüsse nicht mehr über den Verbund zu

verteilen, sondern bei der Einnahmenaufteilung nur Einnahmen zu verteilen und die Gewährung von Zuschüssen den jeweiligen Aufgabenträgern zu überlassen.¹⁶ Lediglich bei der Frage der Refinanzierung der Aufgabenträger – z.B. beim Land – werden parallel zur Einnahmenaufteilung Modellrechnungen zur Ermittlung bestimmter realer aber z.T. auch nur vermeintlicher Verluste angestellt. Z.B. werden aus der Annahme, ein umsteigender Fahrgast hätte mehrere Verbundfahrtscheine für jede Teilstrecke gelöst, fiktive Durchtarifierungsverluste ermittelt.

Für folgende Verluste werden oftmals Zuschüsse bereitgestellt:

- Harmonisierungsverlust aufgrund der meist gegebenen Absenkung der Tarife,
- Durchtarifierungsverlust aufgrund des Ersatzes additiver Tarifierung durch einen gemeinsamen Tarif,
- Verluste im Bereich von §§ 59, 62 SchwbG aufgrund der Harmonisierungsverluste und damit Reduktion der maßgebenden Fahrgeldumsätze,
- Kooperationsaufwendungen durch den Verbund.

2.1.2 Vertriebsprovisionen

Manche Verbünde gehen dazu über, nicht mehr alle Fahrgeldumsätze zu verteilen, sondern vorab dem Verkäufer eines Fahrausweises eine Vertriebsprovision zuzusprechen. Dies mindert zwar die verteilbaren Fahrgelderlöse; andererseits bildet dies ein einfaches und hoch wirksames Verfahren, um die beteiligten Verbundpartner und freie Agenturen zu Beratung und gutem Vertrieb zu animieren. Verkaufswettbewerb hat sich in Verbänden bisher belebend ausgewirkt, sofern die Einheitlichkeit des Vertriebs durch zentrale Standards gewährleistet wird.

2.2 Historische Systeme

2.2.1 Alteinnahmengarantien

Der Zusammenschluss in Verkehrsverbänden oder zunächst nur Tarifgemeinschaften hatte zur Folge, dass der ehemalige Haustarif der einzelnen Verkehrsunternehmen durch einen einheitlichen, kundenfreundlichen, aber oftmals günstigeren Verbundtarif ersetzt wurde. Dadurch waren aus der Sicht der Verkehrsunternehmen Zuschüsse für Durchtarifierung der Tarife, Harmonisierung der Tarife, Verluste bei bestimmten gesetzlichen Ausgleichstatbeständen (§§ 59, 62 SchwbG) und Zuschüsse für „Kooperationsaufwendungen“ erforderlich. Mangels spezifischer Erkenntnisse über die Ermittlung derartiger Verluste und auch Gewinne, legte man diese Zuschüsse als Differenz zwischen den vor Verbundgründung erzielten Einnahmen zuzüglich ggf. sonstiger Kooperationskosten und den erzielten Einnahmen fest. Damit deckten Einnahmen und Zuschüsse den „Besitzstand“ eines jeden einzelnen Unternehmens und machten daher den Verbundeintritt zum risikofreien Vorgang.

In vielen Verbänden entstanden hierdurch sogenannte Alteinnahmengarantien, welche meistens um einen Index fortgeschrieben wurden. Überwiegend wurden hierbei Kostenindizes vorgesehen, wobei zu kritisieren ist, dass diese keinen Selbstbehalt für in allen Branchen stattfindende Rationalisierung

¹⁵ S. dazu Overath/ Fiedler in V + T 3/2001 S. 101ff.

¹⁶ Z. B. VBB

enthalten. Z.T. erfolgt die Fortschreibung auch nach einer gewichteten Tarifierung des unternehmerischen Haustarifs. Gerade wenn dadurch dieser Haustarif nur noch ein nicht mehr am Markt angewandter „Schattentarif“ wird, erweist sich dessen Steigerung in der Praxis als besonders ausgeprägt, da ein Marktdruck zur Begrenzung der Anhebungen fehlt.

Da man erkannte, dass eine derartige Besitzstandswahrung nur bei weiterhin gleichem Aufwand gerecht sei, wurde vielfach der Einnahmenanspruch an die erbrachte Verkehrsleistung gekoppelt. Dies ermöglicht augenscheinlich kostenneutrale Umgestaltungen paralleler Buslinien zu Zubringerbuslinien entlang von Schienenkorridoren. Wird das Leistungsangebot stärker verändert, so sollte durch sogenannte Zu- bzw. Absetzung die Alteinnahe korrigiert werden (dazu 2.2.3).

Sehr schnell war jedoch zu erkennen, dass derartige Alteinnahegarantien ins „Uferlose“ abzudriften drohten und die öffentliche Hand, sei es als Eigentümer oder Aufgabenträger, welche die Verlustausgleiche leisten mussten, nicht länger gewillt waren, entsprechende Zuschüsse zu zahlen. Zudem erkannte man, dass derartige Systeme kaum Anreize für eine selbstverantwortliche Einnahmesteigerung besaßen, da die Verkehrsunternehmen auf jeden Fall zumindest ihre historischen (dynamisierten) Alteinnahe erhielten.

2.2.2 Feste Anteile

Alternativ zur Garantie bestimmter fixer Alteinnahe haben v.a. Verbände mit wenigen Partnern aus den Alteinnahe lediglich den Anteil, nicht jedoch die absolute Höhe festgeschrieben.¹⁷ Die öffentlichen Zuschüsse können hierbei auch Bestandteil der Aufteilungsmasse sein oder werden direkt an die Verkehrsunternehmen geleistet, um hier einen gewissen „Besitzstandsschutz“ zu vermitteln.

2.2.3 Zu- und Absetzungen

Historische Systeme beinhalten sehr oft die Problematik, dass sie nicht anpassungsfähig sind, d.h. Veränderungen nicht ausreichend Rechnung tragen. Z.B. werden neue Angebote mit oftmals einhergehender Neuordnung der Verkehrsbeziehungen nicht abgebildet. Auch schützt die Festschreibung eines gewissen Angebotes (in km) nicht vor schleichendem Angebotsabbau in Bezug auf Qualität oder Fahrplandichte.

Diesen Schwachpunkten wurde vielfach durch sogenannte Zu-/Absetzungen begegnet; sei es durch Vorwegzuweisungen/-abzüge für zusätzlich/entfallenen Aufwand oder sei es als Vorwegzuweisung/-abzug für verlorene/gewonnene Fahrgäste. Hierfür wurden äußerst komplizierte Verfahren entwickelt, welchen durchweg gemein ist, dass sie auf der Ermittlung eines bestimmten Deltas beruhen, wie z. B. „Mehrfahrgäste“ als neu gewonnene Fahrgäste.

Diese Verfahren haben mehrere systematische Fehler:

1. Da der Verkehrsmarkt dauernd in Bewegung ist, müsste in der Konsequenz die Einnahmenaufteilung fast vollständig nur noch über Zu- und Absetzungen laufen. Tatsächlich haben manche Verbände inzwischen Zu-/Absetzungsquoten von fast 50% (z. B. VRN).

¹⁷ So funktionierte z. B. der alte HVV und die Verbundstufe 1 des VVS.

2. In diesen Modellen trägt derjenige die Beweislast, der Veränderungen möchte, d.h. der offensive Unternehmer bei zusätzlichen Fahrgästen/Angeboten bzw. die anderen Unternehmen bei Fahrgast-/Angebotsrückgängen beim Konkurrenten.

3. Die Vergleichszustände lassen sich im Zeitablauf immer weniger objektiv feststellen und werden zunehmend spekulativ.

Sofern Absetzungen für bestimmte Unternehmen grundsätzlich zu Vorwegzuweisungen führen, z.B. für die Schiene nach einem festgelegten Erlössatz je Pkm, so führt dies letztlich zur Mischung verschiedener Einnahmenaufteilungssysteme.

2.3 Aufwandsbezogene Systeme

Aufteilen kann man zudem nach dem Verhältnis der Produktionsmenge (Wagenkm, Platzkm, Zugstunden etc.) oder den Produktionskosten der Unternehmen. Diese Orientierung geht von dem Gedanken aus, dass sich die Einnahmenaufteilung an Menge, Qualität und Kosten des Verkehrsangebotes zu orientieren habe, das das einzelne Verkehrsunternehmen erstellt, unabhängig vom eigentlichen Marktgeschehen und Kundenverhalten. Dieses System wurde in vielen Verbänden praktiziert (z.B. früher im VRR, VRS, HVV), um damit eine Sicherstellung der Kostendeckungsgrade vor Eintritt in einen Verkehrsverbund zu bewirken. Dass eine derartige Orientierung der Einnahmenaufteilung an den Bedürfnissen der Fahrgäste vorbeigehen könnte, war bei einer gesicherten Zuschussgewährung durch die öffentliche Hand ohne Belang. Die Aufgabenträger teilen die verfügbaren Einnahmen so auf, dass sie einen bestimmten Kostendeckungsgrad bezogen auf den Aufwand erhalten. Den Rest steuerten die Aufgabenträger bzw. Eigentümer unmittelbar bei.

Es ist ohne weiteres ersichtlich, dass ein derartiges Verfahren nicht das Marktgeschehen abbildet und keinerlei Vertriebs- und Leistungsanreize bildet. Andererseits war und ist es den historischen Verfahren zumindest insoweit überlegen, als es eine sehr kostengünstige Anpassung an geänderte Angebotsverhältnisse ermöglicht. Auch gewährleistet es Planungs- und Kalkulationssicherheit für die Unternehmen bei hoher Fälschungssicherheit.

2.4 Nachfrageorientierte Systeme

2.4.1 Grundsatz

Eine weitere Möglichkeit besteht darin, die Einnahmenaufteilung nachfrage- oder marktorientiert vorzunehmen. Dieses Prinzip geht davon aus, dass nur der Markt, d.h. die tatsächliche Inanspruchnahme des jeweiligen Verkehrsangebotes des einzelnen Verkehrspartners durch die Kunden (Fahrgäste) Maßstab für die Einnahmenaufteilung sein soll.

Die Systeme lassen sich nach insgesamt vier Kriterien charakterisieren:

- direkte oder indirekte Aufteilung
- kontinuierliche oder diskontinuierliche Datenerfassung
- Grad der Repräsentativität

- Aufteilungsansatz

2.4.2 Direkte vs. indirekte Aufteilung

Direkte Aufteilungsverfahren basieren auf einer originären Aufteilung jeder einzelnen Fahrkarte. Indirekte Systeme teilen hingegen die Gesamtfahrgeldmassen entsprechend einem Poolanteil auf (Schlüsselung). Direkte Systeme passen gut zu kontinuierlichen Systemen, während indirekte Aufteilungen meistens mit diskontinuierlichen Anpassungen behaftet sind.

Die direkte Aufteilung wird auch häufig als Fremdnutzerverfahren bezeichnet. Hierbei sollen zwischen den Unternehmen nur die Einnahmen aufgeteilt werden, die auf „Übersteiger“ und „Fremdnutzern“ entfallen. Allerdings basieren derartige Modelle auf den überkommenen Versorgungsgebieten (geschlossene Netze). Es entspricht nicht der gesetzlichen Forderung nach Wettbewerb um die einzelne Linie bzw. Linienbündel nach §§ 13, 13a PBefG.

Direkte Verfahren erfordern einen Bezug zwischen dem verkauften Fahrschein und der erbrachten Leistung. Sie leben davon, dass diese Bezüge von Anfang an für alle in gleicher Weise festgelegt sind und Zählungen und Befragungen lediglich der Weiterentwicklung und/oder Korrektur dienen, nicht aber die Datengrundlage abgeben. Sofern Vertriebssysteme spezifische Relationen verkaufen und abspeichern, können aus diesen Daten wichtige Aufteilungsgrundsätze gewonnen werden. So kann im Regionalverkehr i.d.R. aus einem Verkauf auf Ortsteilebene für 90-95% der Verkehre eine eindeutige Zuordnung getroffen werden. Dies gilt auch dann, wenn theoretisch aus der Zonengröße heraus viele andere Verkehre auch benutzbar wären. Jedoch wird in der Praxis auch bei Zeitkarten die Stammrelation die maßgeblich genutzte Relation sein, so dass lediglich über den Vertrieb ein zielgenauer Verkauf sichergestellt sein muss.

Soweit Parallelverkehre bestehen, kann die Aufteilung über Angebotsparameter¹⁸ und/oder Umsätze je Linie erfolgen. Soweit Zu- und Abbringerverkehre über den Verkauf nicht erfasst werden (z.B. Abbringerverkehr im Stadtbus, bzw. Zubringer im Stadtbus bei Zeitkarten), müssen über Sekundärdaten plausible Annahmen getroffen werden. In städtischen Gebieten wird hingegen ein derartiges System nur bei haltestellenscharfem Vertrieb der Einzelfahrausweise funktionieren. Wegen der großen Bedeutung der netzbezogenen Zeitfahrausweise hat das direkte System bisher hier wenig Bedeutung. Dementsprechend konzentriert sich die Anwendung bisher auf den Regionalverkehr.

Indirekte Systeme leben hingegen von einer Schlüsselung der Einnahmen. Der Schlüssel kann hierbei durchaus kontinuierlich gewonnen werden, wie die automatische Ermittlung von Einsteigern und Personenkilometern je Linienabschnitt im HVV zeigt.¹⁹ Üblicher ist hingegen eine diskontinuierliche Ermittlung über periodische Vollerhebungen und Fortschreibungen.

2.4.3 Häufigkeit der Datengewinnung

Kontinuierliche Aufteilungssysteme gewährleisten eine zeitnahe Aufteilung der Fahrgelderlöse nach der realen Nachfrage. Hierbei dienen vollständige Daten zu allen verkauften Fahrausweisen als aktuelle Grundlage der Aufteilung. Diskontinuierliche Systeme begnügen sich hingegen mit periodisch

¹⁸ Bewährt hat sich eine Aufteilung entsprechend angebotener Fahrten, die in vergleichbarer zeitlicher Qualität liegen. Eine Korrektur kann dann durch Zählungen/Befragungen auf Antrag eines der Beteiligten erfolgen.

wiederkehrenden Erhebungen, welche meistens als Mix aus Zählungen und Befragungen ein möglichst vollständiges Bild über die Nachfragesituation ergeben sollen. Trotz aller Bemühungen um statistische Repräsentativität liefert dieses System nicht mehr als nur eine Bestandsaufnahme einer Verkehrssituation zu einem bestimmten Zeitraum. Die Hochrechnung bereits auf ein Jahr, geschweige denn auf die bisher üblichen Zeiträume von 3 bis 8 Jahren bis zur nächsten Vollerhebung ist hingegen Fiktion eines vermeintlich wenig dynamischen Marktes. Allein schon rechtliche Diskontinuität der Angebote wie Dauer der Verkehrsverträge im SPNV von 2 bis 20 Jahre oder die Höchstdauer von Konzessionen im Omnibusbereich von 8 Jahren belegen diesen Bruch.

Der Zeitverzug und die Fiktion der periodisch wiederkehrende Erhebung ergänzt ggf. durch zwischenzeitliche Teilerhebungen und Anpassungen oder auch durch das aus 2.2 bekannte System der Zu-/Absetzungen ist der Preis ihrer hohen Kosten. Dabei besteht ein unauflösliches Dilemma. Je höher die Genauigkeit der Ermittlungen, desto höher die Kosten. Je höher die Kosten, desto seltener die Ermittlung und je seltener die Ermittlung desto ungenauer ist die Abbildung der hochgerechneten Zeiträume.

2.4.4 Grad der Repräsentativität

Unmittelbar im Zusammenhang mit der Häufigkeit der Datengewinnung steht die Repräsentativität der Datengrundlage. Zum einen geht es um die Hochrechnung der nur teilweise gezählten/befragten Menge eines Tages auf die gesamte Nachfrage, zum anderen geht es aber um die repräsentative Auswahl eines Erhebungszeitraums und maßgeblicher Verkehrstagsgruppen. Während für erstere Aufgabe statistisch ausgereifte Verfahren (Platzgruppen, Zufallsverfahren, Einsteigerzählungen etc.) zur Verfügung stehen, gelingt letztere nur sehr unbefriedigend. Zwar kann ein Jahr auf repräsentative Verkehrstagsgruppen verteilt werden, jedoch erfordert dies äußerst umfangreiche Informationen über die Verteilung der Nachfrage auf die einzelnen Verkehrstage in den Aufteilungseinheiten. Hier wird vielfach nur mit pauschalen Absatzganglinien gearbeitet. Völlig ungelöst ist die vorausschauende oder auch Rückrechnung der Daten auf den maßgeblichen Aufteilungszeitraum. Will man nicht hier auf ein kontinuierliches System übergehen, so wird eine Rück- bzw. Fortschreibung meistens nur nach der allgemeinen Umsatzentwicklung möglich sein, ggf. differenziert nach Preisstufen und örtlichen Entwicklungen. Dies bedingt aber, dass für die Einnahmenaufteilung letztlich die Produktions- und Vertriebsanstrengungen der einzelnen Unternehmen zum Zeitpunkt der Befragung/Zählung maßgeblich ist, nicht aber die des gesamten Zeitraumes.

2.4.5 Aufteilungssystem

Schließlich lassen sich auch im Aufteilungsverfahren unterschiedliche Ansätze finden. Wurden früher die Einnahmen eher nach Beförderungsleistung (i.d.R. Pkm) verteilt, ist neuerdings die tarifbasierte Einnahmenaufteilung (z.B. VRR, VBB) sehr verbreitet. Dies v.a. von *Wermuth*²⁰ entwickelte Verfahren geht von einer Aufteilung der Teilabschnitte entsprechend ihrer Tarifwertigkeit aus. Entweder wird die

¹⁹ S. hierzu Trostmann/ Renken, in DER NAHVERKEHR 12/2000 S. 38ff.

²⁰ Prof. Wermuth, Einnahmenaufteilung und Linienerfolgsrechnung, beka-Seminar 25./26.11.1999 in Nürnberg; vgl. auch Horn, Ordnungskonzept für die Einnahmenaufteilung und den Defizitausgleich bei Verkehrsverbänden des ÖPNV, 1994, S. 150.

Tarifwertigkeit unmittelbar anhand der rein fiktiven²¹ Verbundtarife für eine entsprechende Teilstrecke ermittelt oder es wird eine aus einem Grund- und Arbeitspreis ermittelte Tarifwertigkeit für die anteiligen Leistungen herangezogen. Hintergrund dieser Berechnungen ist die Ermittlung eines fiktiven Durchtarifierungsverlustes, entweder als Differenz zwischen der Addition von zwei oder mehr Verbundfahrtscheinen oder als entgangener Grundpreis.

Eine Variation dieser Aufteilung in Grund- und Arbeitspreis findet sich in der Aufteilung von Einnahmen entsprechend der Anzahl der Einsteiger je Linie. Durch diesen Effekt der Berücksichtigung der Einsteiger als Aufteilungsmaßstab wird eine Grundpreisaufteilung je Fahrgast erreicht, wobei teilweise Anteile von 60 bis 80% der Aufteilungsmasse entstehen können.²²

Ein anderer Ansatz geht dahin, die unterschiedlichen Zahlungsbereitschaften für verschiedene Strecken dadurch abzubilden, dass den einzelnen Linien oder Verkehrsmitteln unterschiedliche Wertigkeiten zugewiesen werden. Damit wird das Problem vermieden, dass bei Umsteigevorgängen je Fahrt ein Grundpreis zugewiesen wird, obwohl dieser gar nicht erzielt wird. Im Gegenteil dürfte für gebrochene Verkehre aufgrund deren Unbequemlichkeit sogar eher eine negative Zahlungsbereitschaft bestehen. Andererseits wird durch dieses Verfahren der Tatsache Rechnung getragen, dass bezogen auf die Beförderungsleistung „Pkm“ je nach Verkehrsmittel, Raumtyp und Strecke unterschiedliche Zahlungsbereitschaften bestehen, die ein Verbundtarif aufgrund seiner starken Flächenzonen-Orientierung nicht abbilden kann.

2.5 Kombination der Systeme

In der Praxis werden vielfach die Systeme kombiniert angewandt, um die jeweiligen Schwächen wie Anpassungsverzug oder hohe Erhebungskosten auszugleichen. Durch die Kombination der Methoden werden die Systeme noch angreifbarer, da sich nun jeder Aufteilungspartner die Methode aussuchen wird, die für ihn sich als vorteilhaft erweist. In Betracht kommen daher Vermischungen nur dann, wenn ein bestimmter Parameter vorübergehend nicht verfügbar ist. So können z.B. mangels aktueller Nachfragedaten die Einnahmeansprüche vorübergehend auf Grundlage von Angebotsanteilen geschätzt werden

3. Bewertung bisheriger Einnahmenaufteilungssysteme

Wirtschaftlich, politisch und rechtlich lassen sich die Einnahmenaufteilungssysteme nach drei zentralen Kriterien beurteilen:

- Anreizwirkung für das Verkehrsunternehmen
- Wettbewerbswirkung im Verkehrsmarkt
- Finanzierungstransparenz

²¹ V.a. bei den üblichen kurzen Zu- und Abbringeranteilen sind derartige Tarife marktlich fiktiv, da sie nicht der Zahlungsbereitschaft für derartige Strecken entspricht, sondern die Tarifierung im Kurzstreckenbereich meistens die umfassende räumliche Nutzung eines Gebietes (z.B. eine Gemeinde) im Auge hat.

²² Z.B. HVV

3.1 Die Anreizwirkungen

Die Anreizwirkung fragt danach, ob Einnahmenansprüche Leistungen eines Unternehmens belohnen. Sofern die Leistung nur in der Bereitstellung von Verkehrsangeboten besteht, erfüllen aufwandsbezogene Verteilungssysteme diese Kriterien. Sofern man aber unter Leistungsziele der Verkehrsunternehmen die Beförderungsleistungen versteht, kann dieses Ziel bzgl. der Einnahmenverteilung nur durch marktbezogene Verteilungsmechanismen erreicht werden.

3.2 Die Wettbewerbswirkung

Die Wettbewerbswirkung von Einnahmenaufteilungen lässt sich in zwei Kategorien unterteilen: Der Wettbewerb *im* Markt, d.h. um den Fahrgast, und der Wettbewerb *um* den Markt, d.h. um die Liniengenehmigung oder den gemeinwirtschaftlichen Auftrag. Während der Wettbewerb um den Fahrgast nur funktioniert, wenn hierbei die vollständige Anreizwirkung gegeben ist, also eine marktbezogene Einnahmenaufteilung praktiziert wird, ist Voraussetzung für den Wettbewerb um den Markt die Kalkulationssicherheit für den Anbieter und die Umsetzung eigener Leistungsanstrengungen in entsprechende Einnahmen. Hierbei ist nicht der Wettbewerb um den einzelnen Fahrgast (auf der gleichen Strecke) maßgeblich, sondern es geht darum, mittels (gewonnener) Fahrgäste in Konkurrenz zu ggf. an anderer Stelle verloren gegangenen Fahrgästen Einnahmeanteile zu erhalten. Dies wird nur durch marktorientierte Verfahren gewährleistet.

Der Wettbewerb um den Markt erfordert sowohl im Genehmigungswettbewerb nach § 13 PBefG, als auch beim Ausschreibungswettbewerb auf Nettovertragsbasis nach § 13a PBefG Kalkulationssicherheit für die Wettbewerber. Diese müssen die von ihr vorausberechnete Nachfrage in Einnahmen umsetzen können. Je weniger eine Einnahmenaufteilung vorausbestimmbar ist, z.B. weil sie von vielen nicht genau geregelten Elementen durchsetzt ist, verlagert sich die Berechnung der Einnahmenaufteilung auf eine Abschätzung dieser Risiken. Dadurch wird das öffentliche Verkehrsinteresse tangiert. Denn es gewinnt nicht das Verkehrsunternehmen, das im Vergleich zwischen Kosten und Erlösen die beste Marktausschöpfung erreicht, sondern dasjenige Unternehmen, das diese Risiken am besten einzuschätzen vermag und daher mit geringeren Risikozuschlägen kalkulieren kann. Gerade wenn hier die vertraglichen Strukturen der Stimmrechtsverhältnisse in den Verbundgesellschaften unveränderlich oder zumindest schwer anpassbar sind oder auch kommunale Unternehmen auf die Stimme ihrer Eigentümer in einem Aufgabenträger- oder Mischverbund zählen können, wird dieser Wettbewerb empfindlich gestört.

3.3 Die Finanzierungstransparenz

Schließlich ist eine Einnahmenaufteilung daran zu messen, inwieweit sie Finanzierungstransparenz zwischen den Aufgabenträgern herstellt. Da ÖPNV vielfach nicht kostendeckend aus Markterlösen betrieben werden kann, ist es wichtig, dass die Aufgabenträger nur das auf sie jeweils entfallende Defizit finanzieren.

Da die Aufgabenträger letztlich den Gesamtaufwand finanzieren, kann ein aufwandsbezogenes Aufteilungssystem leistungsgerecht sein. Hier wird nach politischen Vorgaben entschieden, in welchem

Umfang welche Verkehre durch Erträge teilkostendeckend gestellt werden sollen. Politisch wird aber meistens eine Aufteilung zwischen den Aufgabenträgern entsprechend der tatsächlichen Nachfrage gewünscht. Gerade die leistungsgerechte Verteilung von Einnahmen zu Gunsten politisch initiiertes Verkehre wirft in der Praxis große Probleme auf, da „Altunternehmer“ diese Verkehre oft als überflüssig („Luxusverkehr“) betrachten und nach Besitzstandsicherung streben, welche durch Einnahmeanteile von Neuverkehren gefährdet ist, insbesondere wenn die Verbände kein adäquates Umsatzwachstum vorweisen.

Die Finanzierungstransparenz ist daher für die zukünftige Aufteilung von großer Sprengkraft:

- Die Ansprüche sind bisher meistens historisch abgesichert,
- es bestehen viele politische Absprachen über pauschale Deckungsquoten, und
- die Verkehrsangebote werden meistens auf Initiative der Aufgabenträger in neue Märkte ausgeweitet.

4. Zwischenfazit

Die bisherigen Einnahmenaufteilungssysteme erweisen sich nach der hier vorgenommenen Analyse als Hindernis für einen unverfälschten Wettbewerb, als Fehlsteuerung in puncto Kundenorientierung, lassen Anreize zur betrieblichen Optimierung vermissen und führen dazu, dass die ÖPNV-Finanzierung für die Aufgabenträger zu einer „black box“ wird. Eine marktgerechte Tarifierung und moderne Vertriebsstechniken ermöglichen hingegen nachfragerechte Einnahmenaufteilungen bei hoher Genauigkeit, zeitnaher Anpassung und geringen Verwaltungskosten.

5. Welche Anforderungen sind an derartige Einnahmenaufteilungen zu stellen?

5.1 Unternehmerische Einnahmenaufteilung

Künftige Einnahmenaufteilungen können wie heute unternehmerische Einnahmenaufteilungen sein. Dabei wird zugrunde gelegt, dass auch zukünftig die Verkehrsunternehmen die Verkehrsleistungen mit eigenem Nachfragerisiko erbringen können sollen. Hierfür dürfte es ohne Belang sein, ob sie die Leistung gemeinwirtschaftlich auf der Basis eines Nettovertrages (Erlösrisiko beim Ersteller) oder eigenwirtschaftlich, d.h. ohne spezifische Zuschüsse für die Verkehrsleistung, erbringen. Der Brutto- oder Anreizvertrag, der eine unternehmerische Einnahmenaufteilung möglicherweise entbehrlich machen könnte, soll hier nicht weiter betrachtet werden.

5.2 Linien- oder Linienbündelbezogene Einnahmenaufteilung

Die künftige Einnahmenaufteilung muss eine linienbezogene Zuschiedung ermöglichen. Dies entspricht der gesetzlichen Regelung über den Marktzugang im ÖPNV (§ 13 Abs. 2 Nr. 2 lit.c) PBefG oder alternativ auch auf Linienbündeln § 9 Abs. 2 PBefG) und vermeidet, dass der Übergang eines Verkehrs (einer Linie) auf eine neues Verkehrsunternehmen mit unwägbareren Belastungen verbunden ist.

5.3 Nachfragebezogene Einnahmenaufteilung

Im ersten Teil dieses Beitrags wurde gezeigt, dass nur eine nachfragebezogene Einnahmenaufteilung in Betracht kommen sollte, da nur sie ein objektives Verfahren gewährleistet, das die wirtschaftliche Verantwortung der Verkehrsunternehmen für ihre jeweiligen Linien bzw. Linienbündel abbildet. Gegenstand sind dabei die tatsächlich erzielten Fahrgeldeinnahmen unter Ausschluss evtl. gezahlter Zuschüsse für Verbundfolgen o.ä. Diese sollten erst nach der Einnahmenaufteilung individuell ermittelt und zugeschrieben werden.

5.4 Vertriebsanreiz

Der Verbunderfolg lebt von einem engagierten Vertrieb. Daher muss die eigenständige Leistung eines Verkehrsunternehmens im Rahmen des Vertriebs honoriert werden. Selbstverantwortliche Vertriebsaktivitäten müssen sich daher auch lohnen.

5.5 Zeitnahe Anpassung

Das Aufteilungssystem muss gewährleisten, dass die Unternehmen zeitnah über die tatsächlich zustehenden Einnahmen informiert werden. Als angemessen dürfte eine monatliche Zuordnung des Großteils der Einnahmen (> 95%) gelten, damit das Verkehrsunternehmen einen möglichst aktuellen Einblick in seine Erträge erhält und kaufmännische Aktivitäten danach ausrichten kann. Die *übrigen* Einnahmen sind spätestens nach einem Jahr zu verteilen und vorab mit geeigneten Abschlägen (Anspruch im vorhergehenden Jahr) zu verteilen. Die Abrechnungen sollten umgehend nach Abrechnungsablauf (d. h. bis 30 Tage nach Monatsablauf bzw. 3 Monate nach Jahresablauf, insbesondere unter Beachtung der bilanzrechtlichen Vorschriften des Handelsrechts) vorliegen.

5.6 Geringe Verwaltungskosten

Die Kosten für Erfassung, Meldung, Verteilung der Einnahmen und etwaige Verfahren des Einnahmeschlüssels sollten sehr niedrig und unter 0,5 % des Umsatzes liegen. Davon zu unterscheiden sind ggf. einmalige Kosten z. B. für die Erstellung eines EDV-unterstützten Einnahmenaufteilungsprogramms.

5.7 Berechen-/kalkulierbar und Ausschluss von Manipulationen

Die Einnahmenaufteilung muss im Rahmen einer Ausschreibung oder eines Genehmigungswettbewerbs um eine Linie bzw. ein Linienbündel dem Bewerber Kalkulationssicherheit vermitteln können. Jeder Bewerber muss aus den Daten der Fahrgäste (Gattungen, Reisewege) seinen für die Angebotserstellung kalkulierbaren Einnahmeanspruch sicher ermitteln können. Die Kalkulationssicherheit muss im Zweifel auch Vorrang vor einem Höchstmaß an „Gerechtigkeit“ haben. Insiderwissen bezüglich der Aufteilung ist auszuschließen. Zudem muss die Einnahmenaufteilung „Manipulationen“ ausschließen.

5.8 Flexibilität

Die Einnahmenaufteilung muss ohne Brüche in zukünftige Tarifierungen, wie E-Ticket, haltestellenscharfe Tarifierung, Bestpreisabrechnung etc. überführt werden können. Zudem sollte sie auch den Parallelbetrieb von herkömmlichen Tarifierungen und neuen Tarifierungen bewältigen können. Schließlich

muss das Einnahmenaufteilungssystem auf einen Wechsel oder Neueintritt eines Verkehrsleistungserstellers kurzfristig und ohne Probleme reagieren und diesen auch einbinden können.

5.9 Gerechtigkeit durch Erfüllen vorstehender Merkmale

Die Aufteilung ist dann gerecht, wenn sie der tatsächlichen Leistung eines Unternehmers bezogen auf eine Linie bzw. ein Linienbündel entspricht. Ungerechtigkeiten im Wege von Pauschalierungen und Annahmen sind nur dort notwendig und unumgänglich, wo nicht mit geringem Verwaltungsaufwand zeitnah Daten zur Verfügung stehen und nicht die Kalkulationssicherheit für jeden Bewerber zu erreichen ist. Gerechtigkeit kann aber im Einzelfall durch das Entkräften der Annahmen hergestellt werden. Ab einer gewissen Anpassungsschwelle – zur Vermeidung von Unsicherheiten – können die Annahmen der Realität angeglichen werden (vgl. unter 8.6).

6. Anforderungen an die Variablen „Tarifizierung“ und „Vertriebssystem“ zur Einnahmenaufteilung

Bei einer Einnahmenaufteilung, die die vorgenannten Merkmale erfüllt, ergeben sich bestimmte Anforderungen an die Tarifizierung und das Vertriebssystem.

6.1 Ortsteilsscharfe Ausgabe der Fahrausweise

Zur Gewinnung eines größtmöglichen Teils von Quell-Ziel-Beziehungen sollten alle Fahrausweise ortsteilsscharf ausgegeben werden. Dabei müsste zunächst ein möglichst kleinräumiger Waben (= Zonen)tarif vorliegen. Insofern wäre sowohl in den Fahrzeugen (über Druckersysteme) als auch an den Automaten die Zielangabe nach Ortsteilen erforderlich (alphanumerisch).

Eine Ausnahme vom strengen Ortsteil-/Stadtteilbezug würde man jedoch in den Oberzentren vornehmen müssen, da dort in der Regel auf Grund eines Einheitstarifes nicht zwischen den Stadtzentren und stadtzentrennahen Ortsteilen unterschieden werden könnte. Um dieses Problem zu lösen, sollte zumindest im ein-/ausbrechenden Verkehr, der bisher haltstellenbezogene Vertrieb in einen stadtteilbezogenen Vertrieb transformiert werden. Bei kleinräumigen Wabentarifen dürfte eine „grobe“ stadtteilbezogene Erfassung möglich sein.

Die ortsteilscharfe Ausgabe von Zeitkarten trifft auch solche, die aufgrund des Erreichens einer bestimmten Preisstufe Netzfunktion haben. Damit soll hier sichergestellt werden, dass zumindest die Stammstrecke auch hier automatisch erfasst wird. Die Netzfunktion ist bei der kleinsten Preisstufe zwingend. Bei größeren Entfernungen ist dies hingegen eine Frage der Tarifgestaltung.

6.2 Übereinstimmung von Netzkarten mit Bedienungsgebiet

Netzkarten (für eine Zone) sollten nur dort ausgegeben werden, wo eine hohe Übereinstimmung zwischen Bedienungsgebiet - bevorzugt in der Form von Linienbündeln – besteht. Dies dürfte in den Eingangspreisstufen (Stadt-, Ortstarif) weitgehend der Fall sein. Auf Grund der unterschiedlichen Verkehrsfunktion von Stadtbussen/Ortsbussen einerseits und Regional-/Überlandbuslinien bzw. SPNV andererseits lässt sich aus der gelösten Zone heraus auf das benutzte Verkehrsmittel schließen.

Hingegen wirken Netzkarten für größere Gebiete (LK/Land) kontraproduktiv und ermöglichen keine exakte Zuordnung der zurückgelegten Wegstrecke. Sie sollten daher für den Alltagsverkehr vermieden werden oder nur als besonderes Premiumprodukt angeboten werden. Etwas anderes ist die Gültigkeit von Zeitkarten als Netzkarte außerhalb ihrer Kerngültigkeit. In diesen Fällen können die außerhalb der Stammrelation zurückgelegten Fahrten über 0-DM-Tickets nachvollzogen werden.

6.3 Tagesnetzkarten nur in Bereich von Städten

Echte Tagesnetzkarten mit Ausrichtung auf Einzelreisende und/oder Gruppen sollten nur dort ausgegeben werden, wo ein echter Bedarf für eine „Vielfahrtenkarte“ vorliegt und diese sich nicht auf eine Quell-Ziel-Beziehung zuordnen lässt. U. E. besteht für solche Angebote nur in den Großstädten ein echter Bedarf; im Überlandverkehr sind hingegen solche Tageskarten klassische Rückfahrten bzw. Minigruppenkarten. Diese könnten ohne weiteres streckenbezogen ausgestellt werden.

6.4 Daten für Zusatznutzen über 0-DM-Tickets gewinnen

Soweit Fahrten über die Stammstrecke im Rahmen von Netzgültigkeiten oder auch bei Mitnahmeregelungen hinausgehen, sollten zur Datengewinnung relationsspezifische 0-DM-Tickets ausgegeben werden. Diese Art der Datenerfassung würde sich auch für Freifahrer (z. B. Schwerbehinderte, Unternehmensangehörige) eignen.

6.5 Umsteigererfassung

Bei Stadtverkehren in kleinen und mittleren Städten lässt sich bei Zeitkarten und bei Fahrausweisen mit Ziel in den Städten die Benutzung des Stadtverkehrs nicht aus dem Fahrausweis ermitteln. Zur Ermittlung derartiger Einnahmeanteilen müssten hier die Umsteiger über das Fahrpersonal mittels Zähltasten an den Fahrscheindruckern erfasst werden. Dies setzt voraus, dass weiterhin die Fahrscheinkontrolle beim Einstieg erfolgt.

6.6 Mehrfahrtenkarte nur als Guthabekarte (Chipkarte)

Probleme im Rahmen einer Einnahmenaufteilung stellen Mehrfahrtenkarten dar, da diese auf Grund ihrer vorgegebenen Preisstufen und aktuell gültigen Tarife nicht flexibel genug sind. Insofern sollten diese zukünftig nur noch als Guthabekarten (verbundeigene Chipkarte bzw. Geldkarte mit ÖPNV-Applikation) vorgehalten werden. Chipkarten unterstützen die leistungsgerechte Einnahmenaufteilung, da bei ihnen relationsscharf die Fahrausweise ausgegeben werden und abgespeichert werden können.

Chipkarten ermöglichen auch ein innovatives Tarifsystem mit je nach Raumtyp, ggf. auch Tageszeit und Wochentag unterschiedlichen Rabattsätzen. Damit sind sie geeignetes Medium zwischen Zeitkarten als Dauerkarte und dem Einzelfahrausweis. Sie sind auch sehr gut geeignet, die Fahrgäste auf elektronische Fahrscheine vorzubereiten. Der Einsatz der Chipkarte setzt nicht flächendeckende Ausstattung mit Chipkartenlesern voraus. Vielmehr könnten Unternehmen die Chipkarte auch als einfache Ermäßigungskarte (Pass) anerkennen. Dauerhaft sollte allerdings die Lösung nicht sein, da hierdurch die Idee der Kundenbindung und der hiermit einhergehenden Zinsgewinne (Vorausbezahlung) verloren geht.

7. Einnahmenaufteilung nach verschiedene Raumtypen

Zur Einnahmenaufteilung können grundsätzlich drei Raumtypen unterschieden werden:

Raumtyp I – Großstadt mit nur einem Linienbündel und Bedeutungslosigkeit des Regionalverkehrs

Raumtyp II – Kleinstadt mit nur einem Linienbündel und Bedeutungslosigkeit des Regionalverkehrs im Innerortsverkehr

Raumtyp III – Gebiete ohne Stadt-/Ortsverkehr

8. Aufteilungsermittlung

8.1 Darstellung der Aufteilung und Prinzip

Strecke	Einzelkarten			Zeitkarten		
	Start	Mitte	Ziel	Start	Mitte	Ziel
I	Nach Pkm	-	-	Nach Pkm	-	-
I – III – I	Nach Kaufort Fahrschein	Nach Linien	Nach Pkm	Nach Pkm	Nach Linien	Nach Pkm
I – II	Nach Kaufort Fahrschein	Nach Linien	Umsteiger- erfassung	Nach Pkm	Nach Linien	Umsteiger- erfassung
I – III – II	Nach Kaufort Fahrschein	Nach Linien	Umsteiger- erfassung	Nach Pkm	Nach Linien	Umsteiger- erfassung
I – III	Nach Kaufort Fahrschein	Nach Linien	Nach Linien	Nach Pkm	Nach Linien	Nach Linien
II – I	Nach Kaufort Fahrschein	Nach Linien	Nach Pkm	Umsteiger- erfassung	Nach Linien	Nach Pkm
II – III – I	Nach Kaufort Fahrschein	Nach Linien	Nach Pkm	Umsteiger- erfassung	Nach Linien	Nach Pkm
II	Nach Kaufort Fahrschein	-	-	Nach Geltungs- gebiet	-	-
II – III – II	Nach Kaufort Fahrschein	Nach Linien	Umsteiger- erfassung	Umsteiger- erfassung	Nach Linien	Umsteiger- erfassung
II – III	Nach Kaufort Fahrschein	Nach Linien	Nach Linien	Umsteiger- erfassung	Nach Linien	Nach Linien
III – I	Nach Kaufort Fahrschein	Nach Linien	Nach Pkm	Nach Linien	Nach Linien	Nach Pkm
III – II	Nach Linien	Nach Linien	Umsteiger- erfassung	Nach Linien	Nach Linien	Umsteiger- erfassung

III	Nach Linien	-	-	Nach Geltungsgebiet	-	-
III – III	Nach Linien	Nach Linien	Nach Linien	Nach Linien	Nach Linien	Nach Linien

Im Nachfolgenden werden nun die einzelnen Aufteilungsparameter erläutert:

8.2 Aufteilung nach Linien

Kern der Aufteilung nach Linien ist die Aufteilung einer Start/Zielbedienung im regionalen Verkehr entsprechend den für die Verkehrsabwicklung in Frage kommenden Linien. Diese können z. B. über die Fahrplanauskunft vollautomatisch ermittelt (ortsteilscharfe Musterauskunft) und entsprechend dem Tagesgang bewertet werden. Dabei sollten allerdings nur Fahrten berücksichtigt werden, die

- a.) nicht länger als X % der Durchschnittsfahrzeit benötigen, es sei denn es bestünde sonst über Y Stunden keine Verbindung
- b.) über das noch zugelassene Tarifgefüge führen (keine nicht zugelassenen Umwegfahrten).

Soweit Fahrten im engen zeitlichen Abstand angeboten werden, sollten Umsteigevorgänge mit Zeitaufschlägen belegt werden. Gleichzeitig könnte bei Erreichen einer Mindestfahrzeit der SPNV mit einem Zeitbonus betrachtet werden.

Die Formel des Verkehrsangebotes sollte eine realistische Einschätzung der Aufteilung der möglichen Nachfrage auf die möglichen Wegekettens verschiedener Linien liefern. Diese könnte vollautomatisch erfolgen und jährlich entsprechend den Angebotsveränderungen angepasst werden, so dass für die Verkehrsunternehmen bei Neueinrichtungen/Änderungen von Angeboten eine sofortige Veränderung des Aufteilungsschlüssels je Relation erfolgen könnte.

8.3 Aufteilung nach Kaufort des Fahrscheins

Dieses nur bei Einzelkarten und nur bei Fahrzeugvertrieb (oder Automatenvertrieb mit strikter Haltestellenzuordnung) anwendbare System liefert bei aus Städten (Typ I und II) ausbrechenden Verkehren einen Hinweis darauf, ob die lokalen Verkehrsmittel oder von Anfang an regionale Verkehrsmittel genutzt werden. Die Aufteilung auf die Linien bei Benutzung lokaler Linien erfolgt entsprechend des in der Relation als geeignet erscheinenden Umsteigepunkts auf den Regionalverkehr.

8.4 Aufteilung mittels Umsteigererfassung

Spiegelbildlich zur Einsteigererfassung nach 8.3 wirkt die Umsteigererfassung. Hier werden alle Fahrgäste mit regionalen Fahrausweisen beim Einstieg in die Stadtbuse erfasst. Dies betrifft sowohl Einzelfahrausweise von auswärts, als auch Zeitkarten im ein- /ausbrechenden Verkehr. Die Erfassung sollte getrennt nach den Gattungen erfolgen.

Die erfassten Umsteiger können aus Aufwandsgründen nicht auf jeder Relation einzeln erfasst werden. Vielmehr kann nur die Tatsache des Umstiegs und die Gattung(sgruppe) erhoben werden. Daher dürfte

eine Zuordnung zu einzelnen Relationen nicht möglich sein. Insofern könnte die Umlegung auf alle Relationen mit Start bzw. Ziel des entsprechenden Tarifgebietes vorgenommen werden (Belastung des Regionalverkehrs mit einem Umsteigeranteil). Zur Quantifizierung der zurückgelegten Weite im Stadtverkehr können die Informationen nach 8.3 dienen.

8.5 Aufteilung nach erbrachten Pkm-Leistungen

In großstädtischen Verkehrsmitteln ist eine Einsteigererhebung unmöglich. Die relationsscharfe Ausgabe von Fahrausweisen ist hier ohne das E-Ticket kaum denkbar. Auch erwarten die Nutzer hier eine echte Monats*netz*karte um den vielgliedrigen Wegeketten nachzukommen. Eine Aufteilung allein über Daten des Vertriebs ist hier nicht möglich. Eine kostengünstige Möglichkeit bei gleichzeitiger Gewährleistung der Aktualität ist die Erfassung über automatische Zählgeräte. Diese können heute durch Erfassen der Trittkontakte oder Lichtschrankenkontakte und/oder durch Wiegen der Fahrzeuge deren Besetzung mit einer hohen Genauigkeit bestimmen. Durch Multiplikation der zwischen den Haltestellen zurückgelegten Wegen mit den Besetzungswerten ergeben sich die im entsprechenden Verkehrsmitteln auf einer Linien/Linienbündel zurückgelegten Pkm-Werte.

Eine Identifikation der so ermittelten Verkehrsleistung mit einem entsprechenden Gattungsmix und den entsprechenden unterschiedlichen Einnahmeergiebigkeiten je nach Preisstufe ist ohne aufwendige Erhebung nicht möglich. Gleichwohl kann dadurch Einnahmentransparenz geschaffen werden, dass die Einnahmen nach Pkm aus zwei verschiedenen Töpfen verteilt werden. Zum einen stehen die lokalen Verkehrseinnahmen (unterste Preisstufe(n)) vollständig den im Stadtverkehr erbrachten Pkm zu. Untereinander werden die Linien und Linienbündel jeweils alle mit der gleichen Pkm-Ergiebigkeit bewertet. Dies ist vertretbar, da diesbezüglich Unterschiede in städtischen Netzen eher gering ausfallen. Dem steht die - vom Stadtverkehr nicht beeinflussbare – Tarifergiebigkeit der Pkm aus der regionalen Verbindung gegenüber.

Problematisch ist im Pkm-Modell die Messung der innerstädtischen Verkehrsleistung von Regionalverkehrsmitteln. Auf Grund der Berechnung der regionalen Verkehrsleistung bezogen auf die ganze Linie würde eine innerstädtische Erfassung aller Fahrgäste zu einer Doppelerfassung fast aller Fahrgäste führen. Daher sollten die regionalen Verkehrsmittel mit geringer innerstädtischer Funktion an der Verteilung rein innerstädtischer Einnahmen nicht teilnehmen und auf die hier vergleichsweise teure Pkm-Erfassung verzichtet werden. Über ein Anpassungsverfahren kann im Einzelfall der 0%-Schlüssel überprüft und der Realität angeglichen werden. Alternativ wäre denkbar, in den Regionalverkehrsmitteln zur Ermittlung eines Pkm-Anspruchs im Binnenverkehr eine Einsteigererfassung durchzuführen.

Die Aufteilungsmasse im Pkm-Modell ergibt sich aus den Umsätzen zu den ausschließlich innerstädtisch nutzbaren Eingangspreisstufen und einem festzulegenden Nutzungsanteil aus den regionalen Verbindungen. Hierbei muss der von der regionalen Aufteilung nach Linien u. ä. abzuziehende Einnahmenanteil für die städtische Benutzung ermittelt werden. Dieser müsste relationsscharf ermittelt werden, da die Umsteigerhäufigkeit je nach Art der einbrechenden Linien häufig sehr schwankt (z. B. Bahn mit peripheren Bahnhof, Regionalbus mit Durchfahren des gesamten Zentrums). Hierzu dürfte

regelmäßig eine Fahrausweiserhebung in den städtischen Verkehrsmitteln der ein-/ausbrechenden Verkehre erforderlich sein.

Auf Grund der vollen Zuordnung der Erlöse der Eingangspreisstufe(n) zu den städtischen Verkehren hat die Preisgestaltung hier keinen Einfluss auf die Einnahmenaufteilung und ermöglicht daher die Belassung von tarifpolitischen Spielräumen vor Ort.

8.6 Anpassung von Schlüsseln

Soweit die Schlüssel zu nicht plausiblen Aufteilungen führen, sollte jeder beteiligte Partner die Veränderung des betreffenden Relationsschlüssels verlangen können. Hierfür müsste er durch geeignete Nachweisverfahren die Beweislast tragen. Die Änderung des Schlüssels könnte dabei z. B. ab einer Toleranzschwelle von z. B. 20 % erfolgen und gilt ab Nachweisdatum bis zur Beibringung eines neuen Beweises. Die Kosten für die Beweisführung sollten bei Erfolg auf alle betroffenen Partner gemäß Umsatzanteilen umgelegt werden. Bei nicht erfolgreicher Beweisführung sollte derjenige, der die Änderung verlangt hat, seine eigenen Kosten tragen.

9. Aufteilung der Einnahmen

9.1 Grundsatz

Die Einnahmen werden nur entsprechend den tatsächlichen eingenommenen Umsätzen verteilt. Beteiligte der Aufteilung sind die nach 8. ermittelten jeweiligen Partner. Hierbei werden Streckenanteile und Linien der Aufteilung festgelegt. Die Streckenanteile umfassen grundsätzlich deren Länge und können dadurch zueinander gewichtet werden.

Jede einzelne Fahrkarte wird gemäß ihrer realen Ertragskraft aufgeteilt. Daher ist eine Berechnung von Ergiebigkeiten über Nutzungsfaktoren u. ä. nicht notwendig, da jede Fahrkarte bezogen auf ihre nutzbare Strecke, ggf. unter Abzug von Stadtverkehrsanteilen aufgeteilt wird.

Lediglich für die städtischen Verkehre ist bei Übergang von Typ I auf II oder III eine Beurteilung der Ergiebigkeit eines Pkm notwendig, da hier eine Umrechnung eines spitzen Ertrags (für die Regionalrelation) in einen Pkm-abhängigen Betrag (für den städtischen Anteil) erfolgen muss. Zwar könnte über eine Totalerhebung der ein-/ausbrechenden Verkehre auch hier eine Spitzabrechnung erfolgen, jedoch steht diese in keinem Verhältnis zum hieraus resultierenden Mehr an Datengenauigkeit.

9.2 Aufteilung nach Zahlungsbereitschaft

Die Aufteilung für die einzelnen Fahrtabschnitte könnte untereinander nach der Zahlungsbereitschaft der Kunden erfolgen. Im Regionalverkehr ist zu beobachten, dass marktgängige Tarife die Zahlungsbereitschaft in der Entfernungsabhängigkeit festmachen. Hierbei sind die Tarife zwischen den einzelnen Unternehmen sehr vergleichbar. Höhere Tarife sind nur dort anzutreffen, wo eine besonders gute Marktposition besteht (z.B. SPNV in eine Metropole, Schnellbusse). Hier kann aber zukünftig auch über loco-loco-Tarife eine hohe Tarifausschöpfung betrieben werden, so dass kein Grund besteht, hier bestimmte Produkte oder bestimmte Entfernungsbereiche zu privilegieren.

Anders verhält es sich im städtischen Verkehr. Auf Grund der geringen Durchschnittsgeschwindigkeit, der maßgeblichen Fixkosten und der höheren Wettbewerbsfähigkeit des ÖPNV gegenüber dem motorisierten Individualverkehr sind hier bezogen auf die Entfernung höhere Zahlungsbereitschaften vorhanden. Dies spiegelt sich oft in den vergleichsweise hohen Eingangstarifen wieder. Da aber im vorgeschlagenen Modell die Tarifeinnahmen der Stadt nur zur Aufteilung innerhalb der Stadt dienen, besteht kein Anlass, diesen Effekt zu berücksichtigen. Vielmehr wäre es eine Aufgabe der Tarifpolitik diese höhere Zahlungsbereitschaft abzuschöpfen.

Das Problem unterschiedlicher Zahlungsbereitschaften besteht daher im Kern nur im Verhältnis zwischen Stadt- und Regionalverkehr bei durchgängigen Transportketten. Aber auch hier ist zu beachten, dass gerade das Umsteigen in eine Ziel- oder aus einem Quellverkehr auf ein regionales Verkehrsmittel keineswegs von den Fahrgästen mit zusätzlicher Zahlungsbereitschaft honoriert wird. Im Gegenteil erwarten Fahrgäste ein durchgängiges Verkehrsmittel mit entsprechend durchgängig niedrigen Tarifen. Eine besondere Zahlungsbereitschaft für Zu- und Abbringer lässt sich daher nicht ohne weiteres feststellen. Möglicherweise ist diese auch im Vergleich zu durchgängigen Verkehren negativ. Andererseits steigern Zu- und Abbringerdienste die Netzfunktion von Hauptlinien und verbessern ihre Auslastung und Wirtschaftlichkeit. Insofern wäre eine Honorierung der Zubringerfunktion angezeigt. Im Kern ist daher die Bewertung der Pkm von Zu-/Abbringerverkehren im Kurzstreckenverkehr eine Zweckmäßigkeit. Denkbar ist hier eine Höherbewertung der erbrachten Pkm in typischen Kurzstreckenverkehrsmitteln.

Rechtlich bedenklich ist hingegen das Aufteilungsmodell nach Grund- und Leistungspreis, da es für die mehrteilige Bereitstellung von ÖPNV-Leistungen keine adäquate Aufteilung von Grundpreisen gibt und ein Grundpreis für die Bindung an ein ÖPNV-System bezahlt wird, nicht aber für die Einzelbereitstellung von Teilleistungen. Im übrigen ist u. E. eine Grundpreisaufteilung willkürlich, da sie systematisch falsch gebrochene Verkehre belohnt und durchgehende Verkehre bestraft (vgl. Teil 1, 2.4.5).

9.3 Aufteilung nach Pkm

Aus alledem ergibt sich, dass die Leistungsanteile bei Transportketten von mehreren Linien sich nur auf der Basis von Pkm-Daten objektiv miteinander vergleichen lassen. Ggf. müssen diese im Stadt-Umland-Verhältnis gewichtet werden. Wichtig ist aber, dass die Pkm-Daten nicht zur Nivellierung aller Einnahmen dienen, sondern lediglich als Hilfsmittel zur Aufteilung einer konkreten Einnahme.

9.4 Aufteilung von Zusatznutzen

Der Vertrieb von 0-DM-Tickets schafft nicht nur vollständige Daten auch bei Netzgültigkeit und Mitnahmemöglichkeit, sondern ermöglicht es, diesen Zusatznutzen entsprechend der dort vorhandenen deutlich niedrigeren Zahlungsbereitschaft gesondert aufzuteilen.

9.5 Keine Aufteilung von Durchtarifierungs- und Harmonisierungsverlusten bzw. Zuschüssen

Die Frage von Ausgleichsleistungen für derartige „Verluste“ ist eine Frage der tarifpolitischen Freiheiten und der politischen Verantwortung für den Verbundtarif. Sofern mit diesem „nur Wohltaten“ verteilt werden sollen, ist eine Absenkung der Tarifergiebigkeit unumgänglich, sofern aber eine marktspezifische Positionierung des ÖPNV angestrebt wird, sind Harmonisierungsverluste von Verbundtarifen keineswegs zwingend, sondern können auch zu Harmonisierungsgewinnen (bessere Marktausschöpfung) führen. Im übrigen dürfen über die Einnahmenaufteilung keine Zuschüsse der öffentlichen Auftraggeber verteilt werden. Die Aufteilung geht davon aus, dass durchgehende Tarife eine Forderung des PBefG und des AEG sind und daher im wohlverstandenen unternehmerischen Interesse eines jeden Betreibers liegen. Zudem dient die richtige Einnahmenaufteilung auch zur Darstellung der tatsächlichen wirtschaftlichen Situation eines jeden Linien/Linienbündels.

Zusammenfassung

Die Untersuchung zeigt, dass mit relativ geringem Aufwand und einer spezifischen Zuordnung und Aufteilung von Einnahmen sachgerechte und diskriminierungsfreie Systeme denk- und umsetzbar sind, die auch unter Wettbewerbsbedingungen - und zwar sowohl im eigenwirtschaftlichen Bereich als auch bei der Anwendung von Nettoverträgen im gemeinwirtschaftlichen Bereich - praktiziert werden können.