MOFAIR
Bündnis für fairen Wettbewerb im Schienenpersonenverkehr

Mehr Wettbewerb und ein besseres Angebot im SPFV:

Was zu tun ist

23. November 2026

0. Auf einem Blick: Die wichtigsten Forderungen 2
1. Ausgangspunkt: Versäumnisse der Bundespolitik schonungslos aufgedeckt 4
2. Maßnahmen 5
   2.1. Zugang zu Trassen 5
   2.2. Zugang zu Serviceeinrichtungen 7
   2.3. Zugang zu Flächen für den Fahrausweisvertrieb und für Lounges 8
   2.4. Trassenpreise auf Grenzkostenniveau – für eine bessere Erschließung der Fläche 9
   2.5. Marktöffnung im Fahrausweisvertrieb 10
   2.6. Unternehmensübergreifender „Flexpreis“ 13

0. Auf einem Blick: Die wichtigsten Forderungen

Für mehr Chancengleichheit: Neue Zuweisung von Kapazitäten

- Höchstquote für die marktbeherrschende DB Fernverkehr AG auf dem Netz, um Takt- und ins Netz eingebundene Verkehre von Newcomern [1]abzusichern.
- Zusätzliche Regelung, um auch Einzellagen, etwa für Nachtzug- und internationale Verkehre, angemessen abzusichern.
- Verpflichtendes Angebot von Rahmenverträgen ab 2031. Vorarbeiten dafür jetzt starten. EU-Kapazitätsverordnung (2026/1184/EU) jetzt gemeinsam mit dem Markt umsetzen.
- Dispositionsregeln überarbeiten, um noch vorhandene Kapazitäts- und Stabilitätsreserven zu heben.
- Verfahren für die integrierte Vergabe von Trassen und Serviceeinrichtungen entwickeln; Schaffung neuer Abstell- und Wartungskapazitäten.
- Verfahren für die Zuweisung von Flächen für den Fahrausweisvertrieb sowie für Fahrgast-Lounges sowie für Aufenthaltsräume für Betriebspersonal, dazu ggf. Änderung der Schnittstelle zwischen reguliertem und nicht reguliertem Bereich in Bahnhöfen („Verkehrsstation“ / „Empfangsgebäude“).

Für mehr Wettbewerbsfähigkeit des SPFV und die Anbindung der Fläche: Trassenpreise auf Grenzkostenniveau

Für eine bessere Erkennbarkeit aller Anbieter: Effektive Marktöffnung des Fahrausweisvertriebs

- Vertrieb der Angebote von Wettbewerbsbahnen durch die marktbeherrschenden DB-Portale *DB Navigator* und *bahn.de*, für eine Übergangszeit von drei bis fünf Jahren reguliert.
- Schaffung der Möglichkeit des Vertriebes aller Angebote inkl. der von DB Fernverkehr und der regionalen Verbünde durch alle Eisenbahnverkehrsunternehmen und unabhängige Mobilitätsportale zu fairen kommerziellen Konditionen.

Für mehr Flexibilität der Fahrgäste: Ein unternehmensübergreifender Tarif im SPFV

- Schaffung eines umfassenden SPFV-Tarifs durch die Unternehmen als Rückfallebene, von den Prinzipien orientiert am heutigen „Flexpreis“ des DB-Tarifs.

[1] „Newcomer“ ist hier breit und nicht zeitlich definiert: Damit sind alle EVU außer des Incumbents (im deutschen SPFV also der DB Fernverkehr AG) gemeint.

- Auslastungssteuerung durch flexible Preisgestaltung und Rabattangebote mit Zug- bzw. Unternehmensbindung unternehmensindividuell weiterhin möglich.
- gemeinsame Tarifweiterentwicklung des unternehmensübergreifenden Tarifes und Sicherstellung der Fahrgastrechte.
- Kooperation mit dem SPNV-Tarif des Deutschlandtarifverbunds (DTV) und der regionalen Verbünde.

1. Ausgangspunkt: Versäumnisse der Bundespolitik schonungslos aufgedeckt

Seit einigen Monaten diskutiert ganz Eisenbahndeutschland über den angekündigten Markteintritt eines neuen Anbieters in das Herzstück des langsam schwindenden Quasi-Monopols der bundeseigenen DB Fernverkehr, den Hochgeschwindigkeitsverkehr zwischen den wichtigsten deutschen Ballungsräumen. Wurde die Perspektive für mehr Auswahl, mehr Angebot und sinkende Ticketpreise zunächst noch durchgehend medial begrüßt, meldeten sich nach kurzer Zeit die Skeptiker zu Wort.

Nicht überraschend standen hier die Unternehmen des DB-Konzerns an vorderster Front. DB AG, DB Fernverkehr und DB InfraGO warnten vor „Wettbewerb auf Kosten des Nahverkehrs" – obwohl die SPFV-Wettbewerbsunternehmen diesen explizit nicht anstreben. Auch der vom VG Köln im Eilverfahren wieder gekippte Beschluss der Bundesnetzagentur im einschlägigen Verfahren (BK10-26-0011_Z) vermied diesen.

Die aktuelle, durchaus hitzige Debatte zeigt aber eines deutlich: Bei allem Bemühen der Bundesnetzagentur, im Verfahren um eine Wettbewerbsklausel eine für alle Seiten akzeptable und rechtssichere Lösung über die Verteilung knapper Kapazitäten zu finden, gibt es offensichtlich weitergehenden politischen Regelungsbedarf. Dies umso mehr, als die Anforderungen der EU-Kapazitätsverordnung (2026/1184/EU vom 20. Mai 2026) zügig umzusetzen sind.

Seit der Bahnreform der Neunzigerjahre haben sich im Güterverkehr (derzeit gut zwei Drittel Marktanteil der Wettbewerbsbahnen neben der DB Cargo) und im gemeinwirtschaftlichen Schienenpersonennahverkehr (gut 40 % Marktanteil der Wettbewerbsbahnen, gemessen an der Betriebsleistung) echte Wettbewerbsmärkte herausgebildet. Nicht so im Fernverkehr: Hier hält das Staatsunternehmen DB Fernverkehr AG noch immer sein ererbtes, nicht erarbeitetes, Quasi-Monopol von 93 % des Verkehrsangebots.

Die Haupthürde dafür liegt in dem gewaltigen Investitionsbedarf, den ein neuer Anbieter hat, wenn er innerhalb kurzer Zeit ein Angebot machen will, das eine gewisse Netzwirkung entfaltet und eine hohe Wahrnehmung beim Endkunden erzielen kann – vor allem im Hochgeschwindigkeitsverkehr. Grundsätzlich sind verschiedene Strategien denkbar: Ein langsames „Hineinwachsen" in den Markt von einer stabilen Marktposition im Ausland aus (Westbahn), ein schrittweiser Übergang von einer Asset-Light-Strategie zu einer „Vollbahn", von der Orientierung an einem preissensiblen Publikum hin zu einem Angebot für alle Kunden (Flixtrain), oder eben der Ansatz von NTV resp. Italo, das innerhalb sehr kurzer Zeit sein klar umrissenes Angebot auf zwei stark nachgefragten Strecken starten möchte.

Alle Verkehrsminister seit den Neunzigerjahren haben sich abstrakt zum Wettbewerb auf der Schiene bekannt. Nur: Aktiv getan haben sie nichts dafür, damit dieser seine

positiven Effekte entfalten kann. Zum einen ist das Thema ohne Frage sehr emotional und bremsen insbesondere die bei der DB sehr stark vertretene Gewerkschaft EVG sowie die DB (Fernverkehr) selbst erheblich. Hinzu kommt die pikante Doppelrolle des Bundes, der einerseits die Rahmenbedingungen für Wettbewerb schaffen müsste, zum anderen als (mittelbarer) Eigentümer der DB Fernverkehr AG sinkende Marktanteile fürchtet.

Und: Auf der Suche nach dem schnellen Erfolg, der positiven Schlagzeile, hat sich die Bahnpolitik selten als viel versprechend erwiesen. Also ließ der jeweilige Verkehrsminister in den vergangenen Jahren den Wettbewerb im Fernverkehr links liegen. Das gilt auch für die Debatte um den Deutschlandtakt: Viermal nacheinander stand dieser nun im Koalitionsvertrag; aber in dem Moment, in dem die Planungen so konkret zu werden „drohten", dass Fragen der Marktordnung zu entscheiden gewesen wären, war die Vergabe eines Gutachtens dazu die einzige erkennbare Aktion. Dieses wurde noch unter der Ampelregierung beauftragt. Das Ergebnis liegt inzwischen vor. Aber auf der Website des DZSF geradezu „beerdigt[2].[3]

2. Maßnahmen

2.1. Zugang zu Trassen

Das mit einem Maßgabenbeschluss abgeschlossene, amtswegig geführte Verfahren bei der Regulierungsbehörde (BK10-26-0011_Z) richtete sich formal gegen die Infrastrukturnutzungsbedingungen (INB, quasi die AGB der DB InfraGO AG). Der Kern der ursprünglichen Beschwerde war, dass die INB für den Fall eines größeren Markteintritts überhaupt nicht ausgelegt seien und dass sie große, bereits auf dem Netz operierende Flotten in vielen Aspekten strukturell bevorzugen.

Die DB InfraGO AG hielt dagegen: Die bisherigen Regeln gelten für alle Zugangsberechtigten gleichermaßen, egal ob diese über eine Flotte von 400 Zügen verfügen, über deren fünf oder über ein einziges.

Offensichtlich trifft das so nicht zu. Auch wenn das Verwaltungsgericht Köln der Klage der InfraGO gegen den Beschluss der Bundesnetzagentur im Eilverfahren stattgegeben hat, bleibt das Grundproblem bestehen; Gerade kleinere und wachsende Anbieter müssen nicht nur, aber insbesondere im Falle von Flaschenhälsen im Netz bevorzugt behandelt werden, da ihre kleineren Flotten eine Unterauslastung sehr viel schlechter,

[3] https://www.dzsf.bund.de/SharedDocs/Downloads/DZSF/Veroeffentlichungen/Forschungsberichte/2026/ForBe_90_2026_Fahrplantakt.pdf?__blob=publicationFile. Als Verband machen wir uns nicht jede einzelne Schlussfolgerung der Studie zu eigen. Aber sie hätte es allemal verdient, intensiver diskutiert und zumindest in Teilen auch umgesetzt zu werden.

schlimmstenfalls gar nicht, kompensieren können, als dies für die Flotte der DB Fernverkehr mit ihrem ererbten Quasi-Monopol gilt.

- Für mehr Planungssicherheit und für die Absicherung von Investitionen vor allem in Fahrzeuge muss es unmittelbar nach der vollen Anwendbarkeit der neuen EU-Kapazitätsverordnung (2026/1184/EU) wieder Rahmenverträge geben, also ab dem Fahrplanjahr 2031. In die INB werden entsprechende Regelungen bereits jetzt aufgenommen. Die notwendigen inhaltlichen Vorarbeiten gehen der Hauptinfrastrukturbetreiber DB InfraGO (European Framework für Capacity Management, EFCM) und das Bundesverkehrsministerium (Kapazitätsrahmenplan) umgehend an. Dabei beziehen sie den Markt von Beginn an umfassend und transparent ein
- Bis dahin wird die Kapazitätsvergabe für das marktbeherrschende SPFV-Unternehmen anhand einer Eigenbelegungsquote gedeckelt, so dass der notwendige Zugriff auf Kapazität für Newcomer gewährleistet ist. Dafür sollen Dienstleistungsarten-/Verkehrsartenmixe für die Hauptkorridore, mindestens aber für die überlasteten Schienenwege (ÜLS, auch für ZÜLS und TÜLS) aufgestellt werden.
- Darüber hinaus muss es weitere Schritte geben, die auch eine gesicherte Kapazitätsvergabe an kleinere Unternehmen mit Einzellagen, z. B. für Nachtzüge und internationale Verkehre, angemessen absichert.
- Der bereits begonnene Prozess zur Überarbeitung der Dispositionsregeln wird beschleunigt fortgeführt. So können noch Kapazitätsreserven gehoben werden, mindestens aber mehr Fahrplanstabilität gewonnen werden.

Bei dieser Gelegenheit müssen die bisherigen Planungen zum Deutschlandtakt wieder in die Debatte um den Kapazitätsrahmenplan eingespeist werden. Nur so werden die in ihm enthaltenen Implikationen zum Infrastrukturausbau, gerade in den heute hoch belasteten Knoten, weiterverfolgt und können dann in den Infraplan eingehen.

Um ein eigenwirtschaftliches Fernverkehrsnetz betreiben zu können, ist es wichtig, dass die EVU flexibel auf Marktbedürfnisse reagieren können und letztlich sie das Angebot bestimmen. Vergabemodelle für Kapazitäten müssen dies berücksichtigen. Einzelne bestimmte Angebotsmodelle (z. B. vorgeplante Taktmodelle) sollen anderen gegenüber nicht bevorzugt werden.

2.2. Zugang zu Serviceeinrichtungen

Die Bestellung von Trassen einerseits und von Abstellanlagen anderseits folgt heute oftmals der Henne-Ei-Problematik: Ein Abstellgleis wird erst dann vermietet, wenn das EVU eine passende Trasse nachweisen kann. Manchmal läuft es aber auch genau umgekehrt: Wenn das EVU nicht belegen kann, wo es seinen Zug am Ende des Verkehrstags abstellt, wird eine Trassenbestellung als „unplausibel" betrachtet und nicht bearbeitet. Es war die DB Netz – die Vorgängerin der DB InfraGO –, die eine verknüpfte Bestellung und Zuweisung von Trassen- und Abstellkapazitäten schon vor Jahren in Aussicht stellte. Passiert ist bisher nichts.

- Die DB InfraGO sollte ihre eigenen Anregungen ernst nehmen und einen Vorschlag erarbeiten, wie gemeinsame Bestellung von Trassen und Abstellgleisen praktisch umgesetzt werden kann.

Etwas anders sieht es mit der ebenfalls knappen Kapazität in Werkstätten aus. Das Eisenbahnregulierungsgesetz von 2016 reguliert Werkstätten nicht so streng wie Kapazitäten auf dem Netz, damals vor dem Hintergrund, dass es bei den Werkstätten einen an sich funktionierenden Markt gebe.

Die Bundesnetzagentur hat dies in ihrer Marktanalyse für Wartungseinrichtungen im Jahr 2020 im Grundsatz zwar bestätigt, aber gerade für die Fahrzeuge des SPFV entscheidend eingeschränkt. Die für Werkstätten einschlägige EU-Durchführungsverordnung DVO 2017/2177 verpflichtet die Betreiber von Serviceeinrichtungen zwar, ihre Kapazitäten grundsätzlich auch Wettbewerbern zur Verfügung zu stellen, allerdings nur insofern ihre eigene Flotte diese nicht voll auslastet. Auch einen Zwang zur Vergrößerung vorhandener Kapazität gibt es nicht.

Anderseits verpflichtete die spanische Wettbewerbsbehörde Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, (CNMC) in einer Aufsehen erregenden Entscheidung das Staatsunternehmen RENFE, Kapazitäten in einer Werkstatt für Hochgeschwindigkeitszüge auch dem Wettbewerber Iryo zur Verfügung zu stellen, und zwar auch dann, wenn dies auf Kosten der Wartung eigener Züge gehe.

- Die europäischen und deutschen Gesetzgeber müssen prüfen, inwiefern der Zugang zu Werkstätten stärker reguliert werden muss, ggf. auch eine Ausbauverpflichtung aufgenommen werden muss, um mehr Resilienz bei der Wartung von Schienenfahrzeugen zu ermöglichen.

2.3. Zugang zu Flächen für den Fahrausweisvertrieb, für Fahrgastlounges sowie Aufenthaltsräume für Betriebspersonal

Die allermeisten Verkaufsstellen für personenbedienten Fahrausweisverkauf an Stationen werden heute von DB Vertrieb oder der DB Fernverkehr betrieben, allein schon aus historischen Gründen. Versuche von Wettbewerbsbahnen, eigene Verkaufsstellen an Bahnhöfen einzurichten, scheitern oft daran, dass die DB InfraGO in Stationen langlaufende Mietverträge mit kommerziellen Anbietern abgeschlossen hat.

Das Gleiche gilt für Fahrausweisautomaten. Bei dem Versuch, neue Fahrausweisautomaten aufzustellen, wurden in der Vergangenheit Wettbewerbsbahnen sowohl des Fern- als auch des Nahverkehrs durch die damaligen DB Station und Service AG (heute Geschäftsbereich Personenbahnhöfe der DB InfraGO) erheblich benachteiligt. Unter Hinweis auf verschärfte technische Sicherheitsbestimmungen wurde die Aufstellung von Automaten hinausgezögert, während die vorhandenen Automaten der DB Bestandsschutz für sich reklamieren konnten. Ein Verfahren bei der Bundesnetzagentur dazu zog sich über mehr als zwei Jahre hin (BK10-26-0430_Z u. a.).

Auch wenn der personenbediente sowie der Automatenverkauf eher stagnieren und der digitale Fahrausweisvertrieb deutlich steigt, wird es insbesondere für die personalintensive Beratung nicht digital affiner Kundinnen und Kunden noch lange Bedarf geben.

Ferner gibt es vor allem für eine zahlungskräftigere Klientel, etwa bei Geschäftsreisenden, den Wunsch nach Lounges, in denen man eventuelle Wartezeiten auf den gebuchten Zug produktiv verbringen oder sich entspannt die Zeit vertreiben kann. Hier gilt ähnliches wie für die Verkaufsstellen an Bahnhöfen: Knappe Kapazitäten an stark frequentierten Bahnhöfen stehen kaum zur Verfügung und / oder sind durch längerfristige Mietverträge gebunden.

Schließlich muss betriebliches Personal der Eisenbahnverkehrsunternehmen geeignete Aufenthaltsräume an den Stationen nutzen können. Auch hierfür muss Sorge getragen werden; nur hilfsweise sollten die Personale in Räumlichkeiten im Umfeld der Bahnhöfe verwiesen werden müssen.

- Flächen an Bahnsteigen müssen für Fahrausweisautomaten grundsätzlich verfügbar gemacht werden. Willkürliche Zugangshürden dürfen durch die DB InfraGO nicht aufgestellt werden.
- Flächen für die Beratung zu Bahnreisen und für den Fahrausweisverkauf, für Fahrgastlounges sowie für Aufenthaltsräume für betriebliches Personal sollen Eisenbahnverkehrsunternehmen grundsätzlich innerhalb von spätestens zwei Jahren in ausreichender Menge zur Verfügung gestellt werden.
- Dabei müssen diese bei Bedarf aus dem unregulierten Bereich der „Empfangsgebäude“ in den regulierten Bereich der „Verkehrsstation“ umgegliedert werden. Das ERegG und die Infrastrukturnutzungsbedingungen (INB) der InfraGO müssen entsprechend angepasst werden.
- Die mit der Umfirmierung zur InfraGO begonnene Integration der ehemaligen DB Station & Service (jetzt: Geschäftsbereich Personenbahnhöfe) muss beschleunigt und vollendet werden.

2.4. Trassenpreise auf Grenzkostenniveau – für eine bessere Erschließung der Fläche

Eine Sorge vieler Beobachter vor einer echten Liberalisierung des SPFV-Marktes ist die „Rosinenpickerei“ neuer Betreiber, die dazu führen würde, dass viele Ober- und Mittelzentren, die heute einen SPFV-Halt haben, diesen künftig verlieren könnten und dass das geäußerte Ziel, dass jede Stadt mit mehr als 100.000 Einwohnern einen Fernverkehrshalt haben solle, nicht mehr erreichbar wäre. Ähnliches gilt für grenzüberschreitende Verbindungen: Sie sind besonders aufwändig zu produzieren, werden zurzeit jedoch mit einem zusätzlichen Aufschlag auf den Trassenpreis versehen.

Die DB geht sogar so weit, erstmals offen zuzugestehen, dass sie viele Fernverkehrsverbindungen jenseits der größeren Ballungsräume letztlich nur wegen des politischen Drucks anbietet und mit den Erlösen aus den wirklich aufkommensstarken Strecken „quersubventioniert“ – exakt dieser Begriff wird verwendet.

So positiv diese neue Offenheit ist, kann sie kein Argument gegen mehr Angebot und sinkende Preise auf den heutigen „Rennstrecken“ sein. Aus unserer Sicht wäre die Implementierung eines bundesweiten SPFV-Aufgabenträgers nur eine Ausweichlösung, die zu suboptimalen Ergebnissen führen wird. Viel relevanter wäre eine deutliche Absenkung der im internationalen Vergleich viel zu hohen Trassenpreise. So würden die Produktionskosten des Fernverkehrs in der Fläche an einer entscheidenden Stelle gesenkt. Entscheidend ist dabei eine flächendeckende Absenkung der Trassenpreise im Gesamtnetz und nicht nur auf Nebenstrecken, um einen Zuglauf auch über dem gesamten Laufwerk zu ermöglichen.

- Eine Senkung der Trassenpreise auf das Niveau der Grenzkosten (=unmittelbare Kosten des Zugbetriebs, uKZ) wird nicht nur den Bahnsektor insgesamt entlasten und damit wettbewerbsfähiger gegenüber Straße und Luftverkehr machen sowie eine erhebliche Entbürokratisierung bringen.
- Sie wird vor allem auch die politisch lange geforderte stärkere Ausdehnung des SPFV in die Fläche (vergleichbar zu den „FR-Linien“ des Zielfahrplans des Deutschlandtakts) ermöglichen. Viele Linien, die heutige angesichts des sehr hohen Trassenpreisniveaus nicht wirtschaftlich zu betreiben sind, kommen so in die profitable Zone.

2.5. Marktöffnung im Fahrausweisvertrieb

Nicht nur das eigentliche Leistungsangebot, also die Menge und Taktung der angebotenen Fernverkehrsfahrten, sind entscheidend für die Sichtbarkeit eines Eisenbahnverkehrsunternehmens, sondern vor allem die Frage, wie leicht ich an das richtige und gültige Ticket für meine Wunschverbindung komme.

Heute gibt es hier zwei wesentliche Hindernisse: Zum einen werden Verbindungen von Wettbewerbsunternehmen im beliebten „DB Navigator“ und auf bahn.de zwar angezeigt. Buchbar sind sie aber nicht. Kein Wunder: Weder der frühere Portalinhaber, die DB Vertrieb, und noch weniger die Hausherrin seit April 2023, die DB Fernverkehr, hatten bzw. haben ein Interesse daran, Tickets für ihre Konkurrenz zu verkaufen.[4] Im Gegenteil, durch immer wieder neue kleine Tricks (siehe die Gerichtsurteile zur Funktion „schnelle Verbindungen bevorzugen“, u. a. hier) wurde es Interessierten systematisch schwerer gemacht, die Angebote der Wettbewerbsbahnen überhaupt zu finden.

Zum anderen teilt die DB Fernverkehr die Fahrplandaten (Soll-, Prognose- und Ist-Daten) und die Tarifdaten (inklusive Yield Management) noch immer nicht umfassend mit anderen Vertriebspartnern, seien sie andere Eisenbahnverkehrsunternehmen, seien sie unabhängige Vertriebsdienstleistern. Oft wurden und werden hierfür technische Probleme oder der Übergang auf neue Systeme, die ein Datenteilen „jetzt gerade ungünstig“ machen, angeführt. Und dort, wo die DB Vertriebsdaten über ein Agenturvertriebsmodell teilt, sind die kommerziellen Bedingungen bewusst unattraktiv, insbesondere für Vertriebspartner, die sich an ein deutsches Publikum wenden.

[4] Die „Agenda für zufriedene Kunden auf der Schiene“ von Bundesverkehrsminister Patrick Schnieder (September 2025) sah eine Übernahme der beiden Portale durch die „neutrale und gemeinwohlorientierte“ DB InfraGO zwar vor (Seite 11 bzw. 21). Im Rahmen des „Sofortprogramms bessere Kundenkommunikation“ wurden von DB und BMV zwar Änderungen an der Fahrgastinformation vorgestellt. Von Anpassungen im Vertrieb aber war nicht mehr die Rede. Unsere Kritik haben wir hier deutlich gemacht: https://mofair.de/pressemitteilungen/noch-eine-zusaetzliche-app-aber-kein-besserer-vertrieb/.

Die DB Fernverkehr ist nach eigenem Bekunden von ihrem Produkt so überzeugt, dass sie keinen Mehrwert für die Fahrgäste in einer Liberalisierung sieht, zumindest sagt sie das öffentlich. In Wirklichkeit dürfte es eher darum gehen, auch hier ihr Quasi-Monopol zu behalten. Eine weitreichende Entscheidung des Bundeskartellamts (Az: B9-144/19) zu diesen Fragen aus dem Jahr 2023 wegen Missbrauchs ihrer Marktmacht hat die DB zum Teil noch immer nicht umgesetzt und ist gegen die Behörde vor Gericht gezogen. Nach mehreren Verschiebungen wird eine Entscheidung des zuständigen OLG Düsseldorf nun für Oktober 2026 erwartet.

Die EU-Kommission geht in ihrem kürzlich vorgelegten „Passenger Package“ (vor allem dem einschlägigen Legislativvorschlag zum Rail Ticketing) einen mutigen Schritt weiter. Allerdings dürfte das europäische Gesetzgebungsverfahren noch einige Jahre in Anspruch nehmen. Der Bundestag sollte im Vorgriff auf die EU-Gesetzgebung beschließen, dass marktbeherrschende Unternehmen (mehr als 40 % Marktanteil im „relevanten Markt“[5] nach der gängigen Definition des deutschen Kartellrechts) die im EU-Vorschlag vorgesehen Verpflichtungen bereits umsetzen müssen. Sie sollen verpflichtet werden,

- alle relevanten Fahrplan- (Soll-, Prognose- und Echtzeitdaten) und Tarifdaten mit allen interessierten Drittanbietern, die dies wünschen, zur Verfügung zu stellen (so genannte „*sharing obligation*“).
- Produkte aller Eisenbahnverkehrsunternehmen, die dies wünschen, über ihre Kanäle nicht nur zu beauskunften, sondern auch zu verkaufen (so genannte „*hosting obligation*“; wendet sich an DB Fernverkehr als Betreiber von DB Navigator und bahn.de). Verpflichtend ist dies nur für marktbeherrschende Unternehmen mit einem Marktanteil von mehr als 40 %.
- Die Gebühren für die Datenbereitstellung und die Provisionen Vertriebsleistung muss zu den *FRAND*-Kriterien (fair, reasonable and non-discriminatory) erfolgen und nach den *LRAIC*-Parametern bepreist werden (Long-Range Average Incremental Costs).

Dabei funktioniert nur der Dreiklang aus *sharing obligation*, *hosting obligation* und fairen kommerziellen Konditionen. Das Datenteilen allein ermöglicht es dritten Ticketplattformen, überhaupt ein gutes Angebot aufbauen zu können.

[5] Im Vorschlag der EU-Kommission werden 50 % als Schwellenwert angesetzt.

Für eine Ticketvertriebsplattform gibt es grundsätzlich zwei Wege, für die Käuferin bzw. den Käufer attraktiver zu sein als andere: Zum einen über eine bessere Usability, also eine intuitive Nutzerführung, und über Zusatzangebote (Vertrieb auch anderer Waren und Dienstleistungen). Hier sollen sich die Portale – unabhängig davon, ob sie einem Eisenbahnverkehrsunternehmen gehören oder unabhängig sind – nach Lust und Laune „austoben“ und sich den Fahrgästen empfehlen.

Zum anderen kann es durch (zeitweilig) günstigere Angebote geschehen, dies deutet auch das Verbot der Rabattverbote durch das Bundeskartellamt in der o.a. Entscheidung an. Voraussetzung dafür ist natürlich, dass der reguläre Wert des Tickets des Eisenbahnverkehrsunternehmen diesem auch in die Einnahmenaufteilung eingeht, dass also der Rabatt vom Vertriebspartner auf eigene Kosten gewährt wird. Denn die je individuelle Preispolitik eines Eisenbahnverkehrsunternehmens gehört zu dessen unmittelbarem unternehmerischen Handeln und sollte auch allein von ihm verantwortet und als Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse nicht geteilt werden müssen. Für Züge allerdings, in denen es eine Reservierungspflicht oder auf andere Art und Weise die maximale Platzkapazität begrenzt ist müssen Überbuchungen vermieden werden. Dies wird i. d. R. durch die Zahl der zur Verfügung gestellten Tickets geschehen.

Von daher dürfte das Datenteilen – die *sharing obligation* – erst einmal unstrittig sein, denn sie ist überhaupt die Voraussetzung dafür, dass Ticketplattformen neben den bisher Etablierten DB-Plattformen Erfolg haben können.

Etwas weniger eindeutig ist der Fall bei der *hosting obligation*. Bei einer regulierten, quasi zwangsweisen Öffnung von bahn.de und dem DB Navigator besteht die Gefahr, dass die genannten DB-Portale erst recht ihre marktbeherrschende Position festigen, weil es dort nun wirklich „alles zu kaufen“ gibt und es insofern (noch) weniger Grund geben könnte auch einmal ein anderes Portal zu nutzen. Anderseits benötigen gerade die Wettbewerbsbahnen im Fernverkehr die gesteigerte Sichtbarkeit gegenüber ihren (potenziellen) Kunden, die sie über den Navigator und bahn.de erreichen können. Die Wettbewerbsbahnen können so neue Kunden gewinnen, die sie einmal „ausprobieren“. Wenn nun parallel zur Verpflichtung der Portale der DB, den Portalen der Wettbewerbsbahnen die Möglichkeit eingeräumt wird alle Tarife (inklusive der regionalen Verbünde) und Fahrkarten zu kostenorientierten Provisionen (beispielsweise analog dem Vertriebseinbehalt des Deutschlandtickets) zu verkaufen (*sharing obligation)*, besteht Chancengleichheit zu den DB Portalen und die Fahrgäste probieren bei der nächsten Fahrt ein anderes Portal. Um Überregulierung zu vermeiden, kann man hier eine Regulierung mit Verfallsdatum oder zumindest eine Evaluation nach drei oder fünf Jahren vorsehen.

2.6. Unternehmensübergreifender „Flexpreis“

Eine letzte wesentliche Hürde für besseren Wettbewerb im SPFV ist die tarifliche Fragmentierung: Während es im ÖPNV im Allgemeinen und dem SPNV im Speziellen seit langem regionale Verkehrsverbünde sowie den überregionalen Deutschlandtarifverbund (seit 2022, zuvor TBNE) und sogar mit dem Deutschlandticket ein bundesweit gültiges Pauschalabo gibt, arbeitet im SPFV noch jedes Verkehrsunternehmen für sich. Aus Unternehmenssicht, das eigenwirtschaftlich erfolgreich sein will (und muss!) ist dies auch naheliegend.

Aus Fahrgast- und Gesamtsystemsicht ist dies suboptimal. Denn es führt dazu, dass man als Fahrgast bei verpasstem Zug, kurzfristig veränderter Planung oder ähnlichem nicht spontan auf einen anderen Zug eines anderen Anbieters ausweichen kann. Diese Problematik trifft logischerweise die Newcomer in viel stärkerem Maße, weil sie nur wenige Fahrten am Tag anbieten (können).

Und die DB Fernverkehr hat bisher nichts unternommen, daran etwas zu ändern, möchte sie doch ihre eigenen Größenvorteile nicht „ohne Not“ mit den Konkurrenten teilen. Für das Gelingen des Wettbewerbs aber ist eine Lösung dieses Problems dringend notwendig.

Zum einen gibt es bereits 2021 deutlich verbesserte Fahrgastrechte: Der Wechsel auf ein anderes Eisenbahnunternehmen ist nach Art. 18 Abs. 3 der Verordnung 2021/782/EU möglich, wenn der ursprüngliche Beförderer dem Fahrgast nicht innerhalb von 100 Minuten ab der fahrplanmäßigen Abfahrtszeit des ausgefallenen/verspäteten Zuges die Weiterreise mit seinen eigenen Mitteln (oder vereinbarten Partner-Verkehrsmitteln) anbietet. In diesem Fall muss der Fahrgast das Ticket für das andere EVU zwar in der Regel zunächst selbst erwerben, bekommt aber die notwendigen, angemessenen Kosten im Nachgang vom ursprünglichen EVU erstattet. Wenn das ursprüngliche EVU oder die Information am Bahnhof dem Fahrgast explizit eine Ausnahmegenehmigung bzw. Umbuchung/Gutschein für das andere EVU ausstellt, kann er/sie den Zug des anderen EVU sofort nutzen. Ab einer Verspätung von 60 Minuten am Zielort kann der Fahrgast auch von der Reise zurücktreten und die Erstattung des vollen Fahrpreises verlangen.

Darüber hinaus aber werden verschiedene Fernverkehrs-EVU bei steigender Wettbewerbsintensität auch ein eigenes Interesse entwickeln, den Fahrgästen mehr Flexibilität zu ermöglichen – sei es zwischen verschiedenen Zügen des eigenen Unternehmens, sei es, zwischen Zügen verschiedener EVU.

- Die Einrichtung eines unternehmensübergreifenden SPFV-Tarifs (in der Anwendung vergleichbar den heutigen A- und B-Preisen des Tarifs der DB) wird politisch gefördert. Systematisch würde er an die Stelle des heutigen „Flex“-Preises der DB Fernverkehr AG treten und zur Nutzung (grundsätzlich) aller Züge des SPFV-Tageslinienverkehrs berechtigen.
- Die teilnehmenden Unternehmen richten nach dem Vorbild des Nahverkehrs einen Tarifverbund ein bzw. – wenn effizienter – erweitern die Strukturen des DTV, der die gemeinsame Fortentwicklung des Tarifs und die Einnahmenaufteilung abwickelt. Über die Höhe des Tarifs verständigen sich die Unternehmen untereinander.
- Jedem einzelnen Unternehmen bleibt es unbenommen, besonders günstige oder andere Tickets bzw. bei Bedarf Aufschläge anzubieten, diese allerdings auch weiterhin mit Zug- oder Unternehmensbindung (wie heutigen (Super-)Sparpreise im DB-Tarif).