

SOLLEN DIE NUTZER ODER DIE NICHTNUTZER BEZAHLEN?

Prof. Reiner Eichenberger ist Mobility Pricing-Verfechter. Wir sprachen mit ihm über das Verursacherprinzip, zu tiefe Löhne und die Möglichkeit, Bahntrassen in Strassen umzuwandeln.



„Mit der Bevölkerung explodiert auch die Mobilität, solange wir nicht den richtigen Preis dafür setzen.“

Als «Automobil Revue»-Redaktor ist man beruflich wie privat viel unterwegs – man testet bspw. ein neues Auto an einem kurvigen Pass, besucht einen Vortrag am anderen Ende der Schweiz oder fährt mit dem Auto in den Ferien zum Nordkap (N), weil allein schon die Bewegung, diese scheinbar unendliche, mobile Freiheit, viel Freude bereiten kann. Daher geben wir gerne zu, dass wir mit etwas Vorbehalten ins Gespräch mit Prof. Reiner Eichenberger eingestiegen sind, denn in einer vollkommenen Mobility-Pricing-Welt müssten solche weite Reisen ein Vermögen kosten. Ob wir uns da irren oder nicht, zeigt das folgende Interview.

Automobil Revue: Sie sind ein klarer Verfechter des Mobility Pricings. Was antworten Sie den Kritikern, die ein solches Modell als unsozial bezeichnen?

Reiner Eichenberger: Mobility Pricing ist sozialer als jede realistische Alternative. Mobilität hat hohe Kosten. Sollen diese die Nutzer oder die Nichtnutzer tragen? Letzteres ist wahrhaft unsozial, aber heute ganz normal. Mobility Pricing hingegen verrechnet die Kosten den Nutzern und schafft so Kostenwahrheit und -gerechtigkeit. Erst das gibt den Nutzern wirksame Anreize, weniger und in gesellschaftlich verträglicher Weise zu fahren. Die technischen Möglichkeiten zur Reduktion von Abgasen, Lärm und Unfallschäden sind riesig. Generell zielt Mobility Pricing nicht gegen den Pri-

vatverkehr, sondern gegen Verkehrssubventionen. Betroffen ist also auch der öffentliche Verkehr. Er ist unglaublich hoch subventioniert. Explizit mit Steuergeld und implizit, indem auch er seine Umweltkosten nicht tragen muss. All diese expliziten und impliziten Subventionen sind unsozial. Die Steuern belasten den Mittelstand enorm, und die Umweltbelastung trifft stark die sozial Schwächeren. Sozialpolitik soll deshalb nicht durch Verkehrssubventionen, sondern durch direkte Einkommensumverteilung stattfinden.

Wie soll das aufgehen? Nehmen wir Zürich und jemanden, der beispielsweise 3000 Franken im Monat verdient. Diese Person pendelt mit der Bahn oder dem Auto zwischen Baden und der Innenstadt von Zürich. Mit Mobility Pricing würden ihre monatlichen Aufwände ansteigen – selbst wenn dieser Person bspw. ein kleiner Zustupf in Form von Freifahrten gewährt würde ...

Der Sinn des Mobility Pricings ist ja, dass die Mobilität vernünftiger wird.

Prof. Reiner Eichenberger
© DR

Wenn bisher jemand nur herumgefahren ist, weil nicht er, sondern andere die Kosten getragen haben, ist es höchste Zeit, dass er nicht mehr so herumfährt. Ohne Mobility Pricing wird die Mobilität auf Kosten der Allgemeinheit nur noch stark zunehmen, und somit auch ihre negativen Auswirkungen wie etwa die Zersiedelung der Landschaft. Wir haben ein Bevölkerungswachstum von 1,2 Prozent: 1 Prozent durch Zuwanderung, 0,2 Prozent durch den Geburtenüberschuss früherer Zuwanderer. Mit der Bevölkerung explodiert auch die Mobilität, solange wir nicht den richtigen Preis dafür setzen. Aber natürlich sollten wir Mobility Pricing nicht von heute auf morgen einführen. Vielmehr wollten wir beschliessen, dass wir in fünf Jahren richtige Verkehrspreise haben wollen und mit der Anpassung jetzt anfangen. Dann haben alle Zeit, sich auf die neue Situation einzustellen.

Sie wollen also die Fehlplanung der letzten Jahrzehnte im Bereich der Zersiedelung wieder korrigieren?
Es muss sein. Nehmen Sie Ihr Bei-

spiel von vorn: Da gehen Leute arbeiten, obwohl sich für sie die Arbeit gar nicht gelohnt hätte, wenn sie die wahren Kosten des Pendelns hätten bezahlen müssen. Es ist volkswirtschaftlich schädlich, wenn diese Menschen jeden Morgen diesen Arbeitsweg bewältigen müssen.

Wer übernimmt dann diese Jobs? Wer bedient dann bspw. im MacDonald's im Zentrum von Zürich?

Die Auswirkungen von Mobility Pricing hängen davon ab, welche Kosten den Benutzern verrechnet würden. Wenn die Benutzer neu auch die Umweltkosten tragen müssten, würde Mobilität für sie teurer. An Orten, wo die Angestellten weite Wege fahren müssten, würde es unangenehmer zu arbeiten, weshalb die Löhne dort steigen würden.

Da, wo aber Mobility Pricing zur Reduktion von Staus, Zeitverlusten und damit Unsicherheiten diene, sanken die Mobilitätskosten aus Sicht der Benutzer teilweise sogar, weshalb da die Löhne sinken würden. Insgesamt gilt aber immer: Mobility Pricing schuf keine neuen Kosten, sondern verrechnet bisherige Kosten den Verursachern. Dadurch würde das Gesamtsystem effizienter, d. h. der Wohlstand stiege und die realen Löhne ebenfalls.

Haben Sie Gewinner oder Verlierer des bisher existierenden Systems ausgemacht?

Der öffentliche Verkehr bekommt heute rund 8 Milliarden Franken an Subventionen. Des Weiteren fallen Kosten an, die in dieser Rechnung noch nicht enthalten sind, insbesondere durch Lärm sowie Umweltbelastung bei der Stromproduktion. Diese Kosten werden massiv unterschätzt und betragen mindestens weitere 2 Milliarden Franken. Der private Verkehr trägt zwar Bau- und Unterhalt von Strassen und Fahrzeugen selbst, aber die Kosten zulasten Dritter in Form von Abgasen, Lärm, Klimabelastung, ungedeckten Unfallkosten usw. betragen ebenfalls rund 8 bis 10 Milliarden Franken. Insgesamt wird also die Mobilität in der Schweiz mit rund 20 Milliarden Franken subventioniert. Das ist wirklich sehr viel Geld – mehr als das Vierfache der Ausgaben für die Schweizer Armee.

Ohne diese Subventionen könnten wir mehr für Sinnvolles ausgeben, beispielsweise für Bildung, und insbesondere könnten wir die Steuern massiv senken. Wenn wir die Steuerbelastung des Mittelstandes, des Gewerbes und der Industrie senken, würde das die Wirtschaft beflügeln und den Wohlstand massiv erhöhen. Damit würde zwar auch die Nachfrage nach Mobilität steigen, doch es wäre eine bessere Mobilität. Das Ziel von Mobility Pricing ist ja nicht, Mobilität allgemein zu verhindern, sondern sie in günstigere Formen zu transformieren: Laute, grosse und verbrauchsintensive Autos sollen stärker besteuert werden, dadurch hat die Autoindustrie einen Anreiz, uns leisere und verbrauchsgünstigere Autos anzubieten. Ideal würde dies vor allem dann laufen, wenn andere Länder gleichziehen würden.

Immerhin erschliesst der subventionierte Verkehr bspw. abgelegene Regionen ...

Subventionswürdig ist, was sogenannte positive externe Effekte hat, also auch unbeteiligten Dritten nützt. Das mag für das Strassensystem in abgelegenen Regionen gelten, aber nicht für die einzelnen Fahrten. Anders gesagt: Ihnen geht es vielleicht besser, wenn es auch in abgelegenen Regionen gute Strassen gibt. Aber es geht Ihnen nicht umso besser, je mehr andere darauf herumfahren. Deshalb gibt es einfach keinen Grund, die einzelnen Fahrten von Privaten und des ÖV zu subventionieren. Die Erschliessungsfunktion des ÖV wird auch weit übertrieben. Wenigstens aus Sicht der Bewohner abgelegener Gebiete gibt es noch viel wichtigere Erschliesser: Mobiltelefone, Banken, den Detailhandel.

Niemand sagt, wir müssten diese generell subventionieren, nur weil sie abgelegene Regionen erschliessen. Nur der öffentliche Verkehr wird generell subventioniert. Dabei gibt es einfach keinen Grund, warum man Mobilität anders behandeln soll als irgendeine andere Dienstleistung. Auch das Argument, die Leute würden ja oft nicht freiwillig fahren, sondern seien für die Arbeit darauf angewiesen, ist kein Subventionsgrund. Oder soll man Kleider subventionieren, nur weil die Leute nicht nackt zur Arbeit können?

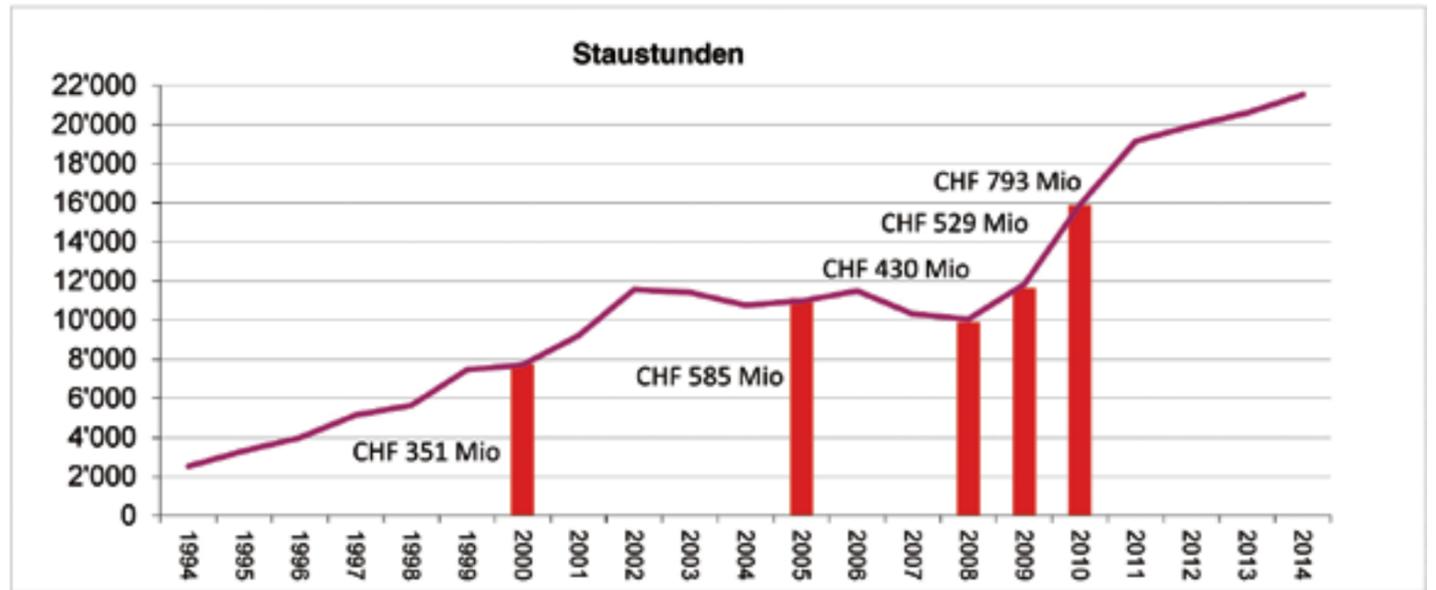
Wenn ich trotzdem noch einmal zu den Gewinnern und Verlierern zurückkommen darf. Wer profitiert denn im Moment am stärksten davon, die Randregionen oder die Städte?

Als Summe sind die Subventionen in den Agglomerationen viel höher, pro Einwohner aber in den Randregionen. Doch Vorsicht: Ein Teil der Subventionen werden lokal bezahlt, und sie bringen lokale Probleme wie Zersiedelung, Umweltbelastung und Staus, was die Agglomerationen wohl stärker trifft. Umgekehrt nützt Kostenwahrheit dank Aufhebung der Subventionen, Mobility Pricing und umfassenden Steuersenkungen fast allen. Schon auf den ersten Blick gewinnt die ganz grosse Mehrheit. Verlierer sind die absoluten Vielfahrer, etwa Vertreter. Diese können aber einen grossen Teil ihrer Zusatzkosten an die Kunden überwälzen. Deshalb sind auf den zweiten Blick alle Gewinner der Kostenwahrheit.

Will man in Zukunft aber beispielsweise die Randregionen fördern, sollte man dies nicht über Verkehrssubventionen tun. Stattdessen sollte man diesen Regionen direkte Fördergelder geben und sie dann selbst entscheiden lassen, wie sie das Geld verwenden wollen. Man muss deren Bewohnern die Frage so stellen: Bisher kostete euer Postauto eine Million Franken im Jahr. Wollt ihr weiterhin das Postauto – oder 500 000 Franken in bar und ihr könnt damit eure Mobilität selbst organisieren? Zumeist würden sie Letzteres wählen. Mit einem Bruchteil der Mittel könnten sie einen privaten App-basierten Mitfahrerservice einrichten. Denn viele Bewohner gehen ja regelmässig mit dem eigenen Auto ins Unterland, die könnten die bisherigen Postautobesitzer problemlos mitnehmen – erst recht, wenn sie dafür Geld erhalten.

Sie möchten hier also ein Konkurrenzsystem zum öffentlichen Verkehr erschaffen, ein System, das marktwirtschaftlich arbeitet?

Genau. Die Leute können das doch selber organisieren. Wie häufig sehen wir leere Lokalbusse herumfahren, die nur zu Stosszeiten besetzt sind – das



ist eine riesige Verschwendung von Steuergeldern. Dabei sind doch auch gerade zu Stosszeiten viele halbleere PWs unterwegs – das wäre eine tolle Chance, diese besser auszulasten.

Die Leute haben Angst, in ein fremdes Auto zu steigen.

Aber nein, das kann man doch organisieren, die Mitglieder des Mitfahrerservices wären ja fast so etwas wie Vereinsmitglieder, die sich kennen. Das ist nicht gefährlicher als Taxifahren.

Doch wie sieht es mit Ihnen selbst aus? Sie wohnen in Zürich und pendeln mit dem Zug nach Fribourg. Sie pendeln also auch, sind ebenfalls ein Profiteur des gut ausgebauten SBB-Netzes. Würden wir aber Ihren Argumenten mit dem Mobility Pricing folgen, müsste Ihre Zugfahrt massiv teurer werden.

Ja. Dass heute Leute wie ich auf Kosten anderer unterwegs sind, ist doch skandalös. Ohne Subventionen würde das Billett teurer, allerdings nicht so massiv. Beim ÖV ist noch viel Sparpotenzial vorhanden.

Wie schaut es mit Homeworking aus? Das würde doch Mobilität verhindern. Doch sind nicht gerade hier die Arbeitgeber noch skeptisch? Denn so können sie die Arbeitnehmer weniger gut überwachen.

Da gibt es auch neue Modelle. Das wird sich in der Zukunft verändern, denn mit neuer Computertechnik lassen sich beispielsweise die Aktivitäten beim Homeworking besser überwachen. Allerdings hat es auch Vorteile, wenn die Leute in der Firma sind, unter anderem kann man sich so besser austauschen.

Gehen Sie mit mir einig, dass man über solche neuen Arbeitsplatzmodelle viel Verkehr verhindern könnte? Beispielsweise nimmt der Pendlerweg eines jeden Schweizers immer mehr Platz in der Mobilität insgesamt ein, prozentmässig nimmt also der Freizeitverkehr ab, während der Arbeitsplatzverkehr weiter zunimmt.

Arbeits- und Freizeitverkehr boomen – genau darum sage ich, dass Mobility Pricing eine Lösung sein könnte. Denn wenn der Verkehr seine eigenen Kosten zahlen müsste, hätten sich längst Konkurrenzmodelle herausgearbeitet, die selbsttragend wären und der Gemeinschaft nützten. Nehmen Sie beispielsweise ein Gymnasium. Die Eltern zahlen heute nicht die wahren Kosten der Mobilität ihrer Kinder. Wenn sie diese aber bezahlen müssten, hätten sie schon längst durchge-

setzt, dass die Gymnasien im Kanton Zürich dezentraler errichtet worden wären. Es ist immer das Gleiche: Wenn die Leute die Kosten selbst bezahlen müssen, setzen sich alsbald die marktwirtschaftlich sinnvollsten Lösungen durch.

Denken Sie, dass mit einem Road Pricing die gesellschaftlichen Kosten insgesamt gesenkt werden könnten?

Ja natürlich. Das Verständnis für richtiges Road Pricing kann vielleicht auch folgende Überlegung erhöhen: Genau genommen haben wir schon heute in den grossen Agglomerationen Road Pricing – nur in schrecklich ineffektiver Form: Die Leute zahlen heute schon den Preis für den Arbeitsweg mit dem Auto, aber nicht mit Geld, sondern mit Zeit, indem sie im Stau stehen. Das erzeugt zudem Druck auf die Menschen, weil unberechenbar ist, wann sie genau ankommen und ob sie noch rechtzeitig ankommen – all dies müsste man im Prinzip in die Kosten auch mit einrechnen. All diese Dinge bekommt man mit Road Pricing einfach besser in den Griff.

Obwohl viele davon sprechen, wird Road Pricing bisher ja nur an einigen wenigen Orten durchgeführt. Und man munkelt immer wieder, dass die Kosten für die Systeme die Einnahmen weit übersteigen würden.

Ich kann es anhand des Beispiels London erklären. Die laufenden Kosten für Road Pricing für die Stadt London betragen 80 Millionen £ pro Jahr. Die Einnahmen betragen aber 200 Mio. £ jedes Jahr. Doch die Erträge sind nicht der Hauptzweck des Road Pricings – man wollte dem Verkehr Herr werden. Wie sonst liesse sich das massive Verkehrsproblem in London sonst lösen?

Es bleibt jedoch der Vorwurf, dass sich seither nur noch die Besserverdienenden die Autofahrt nach London leisten können, denn diese Fahrt ist wirklich teuer.

Nun, jedes System hat seine Vor- und Nachteile. Andere Städte haben es via geraden und ungeraden Nummernschildern versucht – doch das ist weit ungerechter als Road Pricing. Genau genommen haben wir auch in Zürich schon Road Pricing, nur ein lächerlich ineffektives: Besteuert wird heute statt des fliessenden Verkehrs vor allem der stehende Verkehr, in Form völlig sinnig hoher Parkgebühren – die Parkhäuser stehen ja oft halb leer. Zudem haben wir mit dem Bussensystem so etwas wie ein Zufalls-Road Pricing, das zig Millionen Franken in die Stadtkasse spült. Da wäre ein offenes und anständiges Road Pricing viel besser.

Die Staukosten steigen von Jahr zu Jahr. Schon jetzt stehen Herr und Frau Schweizer über 20 000 Stunden im Stau.

© Bundesamt für Strassen

Wenn man richtiges Road Pricing treibt, wird man allerdings alsbald sehen, dass die Leute immer noch sehr viel Auto fahren. Die Grünen werden dann sagen, man müsse halt die Steuern fürs Fahren noch mehr erhöhen. Die Antwort des Ökonomen ist ganz anders: Wenn die Leute die Kosten fürs Fahren schon selber tragen und immer noch selber fahren wollen, dann soll man sie unbedingt fahren lassen.

Das gäbe trotzdem wieder Stau.

Nein, Staus kann man mit dem richtigen Strassenbenutzungspreis praktisch vollständig verhindern. Aber natürlich würde der verbleibende Verkehr die Umwelt noch belasten, aber viel weniger als heute. Gleichwohl gilt: Mit Road Pricing würde der Widerstand der Bevölkerung gegen Strassenprojekte kleiner, denn wenn alle ihre Kosten bezahlen, gibt es weniger Grund zur Opposition.

Kommen wir zur Eisenbahn. Ein Prestigeobjekt der Bahn ist der Gotthard-Basistunnel. Doch ist dieses Konzept wirklich richtig? Sollten die Autos und LW in 10 oder 15 Jahren teilautonom oder autonom durch den Tunnel unterwegs sein, braucht es dann doch keine Eisenbahn mehr. Die Kapazitäten des Privatverkehrs, Stossstange an Stossstange fahrend, wären viel höher.

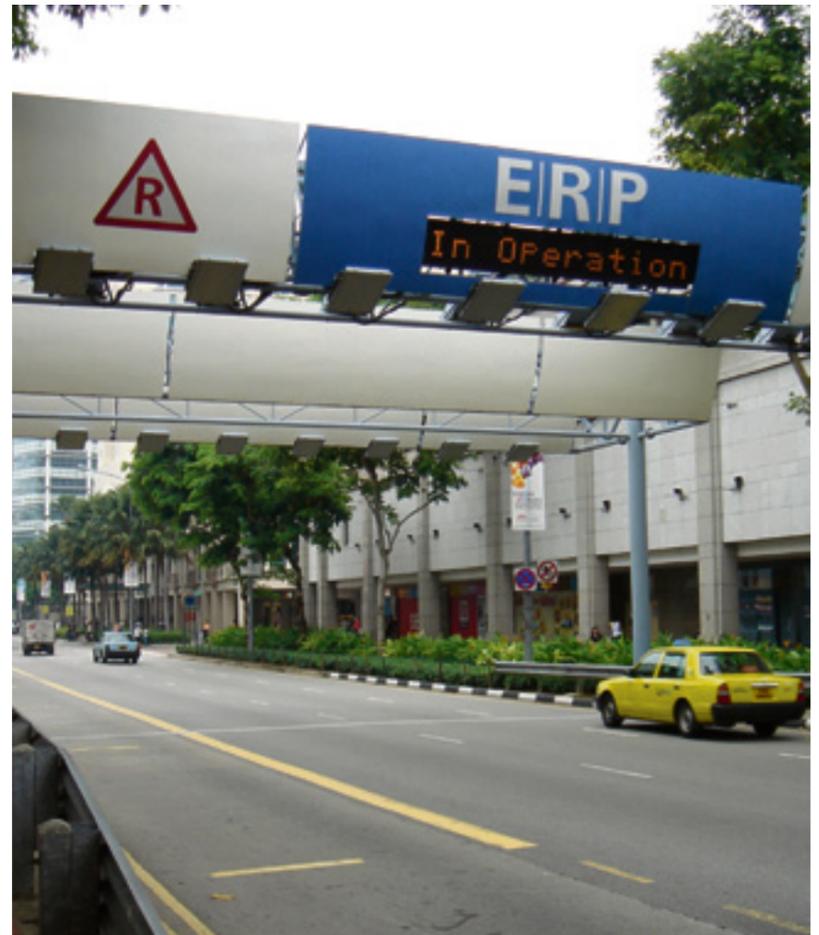
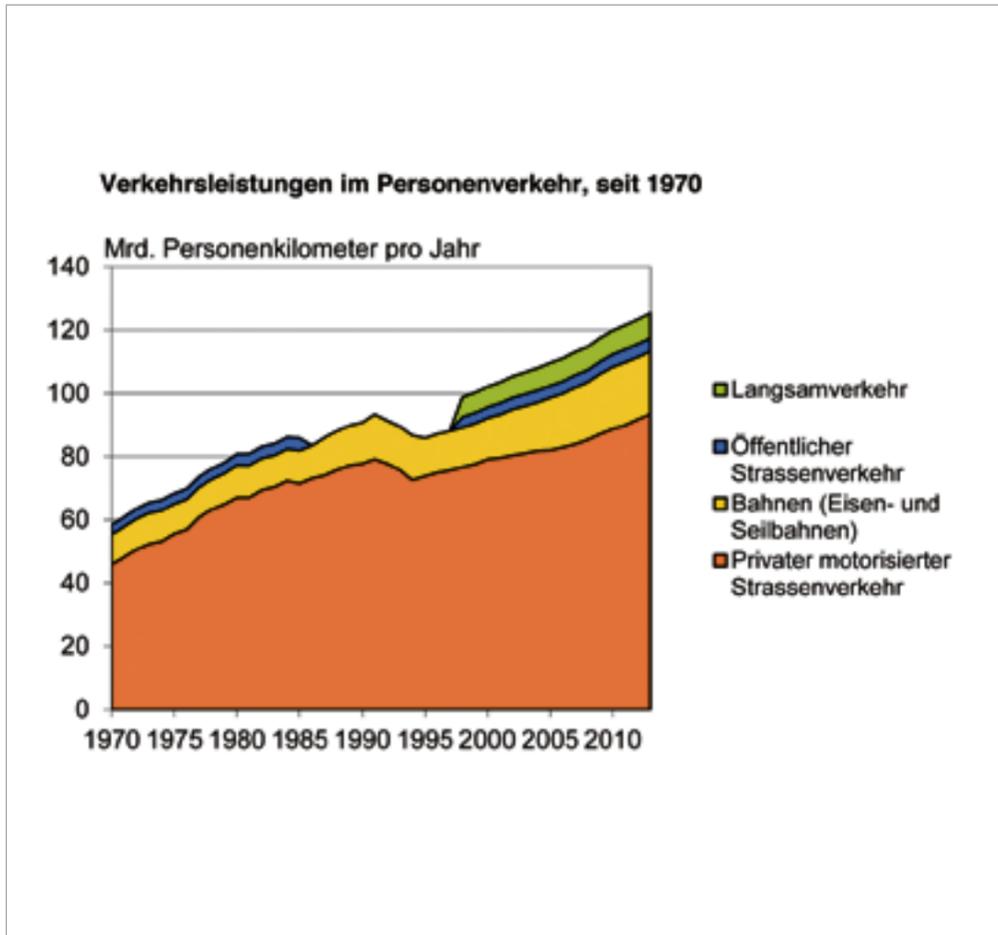
Ja, aber das gilt nicht nur für den Tunnel. Generell wird man wohl dereinst die Geleise herausreissen und die Trassees asphaltieren. Die SBB (Schweizerische Bundesbahnen) dürften dereinst eine sehr gewinnträchtige Firma werden, denn sie besitzt ja riesige Bodenareale in der Schweiz durch ihre Schienentrassees. Diese Schienentrassees haben einen hohen Wert und wären ideal für den autonomen Verkehr, weil sie keine Kurven und Ecken haben und praktisch kreuzungsfrei wären.

Die SBB würden sich in so einem Szenario umwandeln?

Ja, aus den SBB würden die SSB – die Schweizerischen Strassen-Betriebe.

Reiner Eichenberger

Dr. Reiner Eichenberger (geb. 1961) ist ordentlicher Professor der Finanz- und Wirtschaftspolitik an der Universität Fribourg und Forschungsdirektor von Crema (Center for Research in Economics, Management and the Arts). Seine Spezialgebiete umfassen neben der Finanz- und Wirtschaftspolitik die ökonomische Analyse politischer Institutionen. Er ist Gastautor in diversen Schweizer Medien und gilt als einer der einflussreichsten Ökonomen der Schweiz. Road Pricing vertritt er aktiv seit 1990.



Allein in Zürich wären die riesigen Gleisflächen in Zentrumsnähe Milliarden von Franken wert. Vorschlag: Je einen Drittel sollte man bebauen, also Mobilitätsfläche gebrauchen und renaturieren. Wir haben es einmal ausgerechnet, die SBB besitzen heute rund 100 Quadratkilometer Land in der Schweiz ...

Die Bahn muss sich also in der Zukunft warm anziehen?

Ja, allein schon die noch junge Konkurrenz durch die neuen Fernbusbetriebe bringt sie in Bedrängnis. Die Busse werden bequemer und bieten alsbald nicht mehr nur Verbindungen zwischen den Hauptbahnhöfen an, sondern auch zwischen weniger prominenten Städten. Da ist sehr viel im Umbruch. Die Bahnen werden sich aber wehren. Da die SBB in der Schweiz eine starke Stellung haben, drohen uns lange Kämpfe. Im Ausland wird sich der Umstieg auf die zukünftigen, individuellen Mobilitätsmöglichkeiten einfacher gestalten, weil die Bahnen dort eine weniger starke Stellung haben. Daher wäre es längerfristig weit besser, man würde manche Schienentrassen asphaltieren. Pneu auf Asphalt-Mobilität schlägt Stahl auf Stahl-Mobilität, weil Letzteres einfach zu unflexibel ist.

Was meinen Sie mit unflexibel?

Das Charmante am Privatverkehr ist, dass Pannautos leicht auf den Pannestreifen fahren können und so den nachfolgenden Verkehr wenig behindern. Das wird beim zukünftigen, autonomen Privatverkehr nur noch besser. Bei der Bahn hingegen sind die Fahrzeuge ans Gleis gebunden. Das bringt enorme Inflexibilität. Zu den Pannen kommen all die Fahrleitungs-, Weichen- und Stellwerkstörungen, bei denen alle Züge hinten anstehen, weil sie nicht ausweichen können. Je dichter der Verkehr wird, desto grösser wird das Problem. Die individuelle Mobilität ist ausserdem gegenüber dem Punkt-zu-Punkt-Verkehr weit überlegen. Der ÖV ist ideal, um von Hauptbahnhof zu Hauptbahnhof zu gelangen, aber für realistische Punkt-zu-Punkt-Verbindungen hoffnungslos unterlegen.

Und wie sieht es mit dem Güterverkehr aus?

Der Gütertransport auf der Strasse wird in der Zukunft ein noch besseres Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten können, denn da macht man riesige Fortschritte. Elektro- und autonome Fahrzeuge sind auch hier die Stichworte. Und wenn wir die heutigen Schienentrassen zu automatisierten Strassen umbauen, hätten wir mehr als genug Kapazitäten, um alle zukünftigen Güter befördern zu können. Die Trassen sind zudem bestens mit Strom versorgt – man könnte die zukünftigen LWs also während ihres Transportauftrages noch mit Strom versorgen.

Das klingt interessant.

Ja, und es kommt noch dicker. Kommt die Elektromobilität – und ich habe da meine Zweifel –, bringt diese fast zwangsläufig das Road Pricing mit sich. Elektro ist ja heute vor allem deshalb billiger als Benzin, weil keine speziellen Steuern darauf erhoben werden. Je höher der Elektrofahrzeuganteil, desto unterfinanzierter sind die Strassen, und die Verkehrssteuern müssen anders erhoben werden. Über den Strom geht es nicht, weil man den Verkehrs- vom anderen Strom schlecht unterscheiden kann. Deshalb kommt das Road Pricing bald. Garantiert!

Weitere Frage: Was aber ist, wenn sich die zukünftige Mobilität vom terrestrischen Bereich in die Luft verlagern sollte?

Bleiben wir realistisch. Asphaltierte Schienen und Road Pricing kommen, das Nahverkehrsfluggerät nicht: zu lärmig, zu gefährlich beim Starten und Landen, zu tiefe Kapazität.

Wird die Mobilität im 21. Jahrhundert nun wieder zum Luxusgut?

Wie gesagt, betragen die Subventionen in Form nicht abgegoltener Schäden an den privaten Verkehr rund 8 Milliarden Franken jährlich. Das sind «nur» 2000 Franken pro Auto. Verglichen mit den heutigen Kosten für Abschreibung, Unterhalt und Betrieb ist das nur etwa ein Viertel. Deshalb ist

die Angst, dass Mobilität zum Luxusgut wird, unbegründet.

Um wie viel schätzen Sie, würden sich mit Mobility Pricing die Kosten für den einzelnen Autofahrer pro Jahr erhöhen – ohne mit einzurechnen, dass er steuerlich dafür wieder entschädigt wird?

Um deutlich weniger als ein Viertel, weil dank Mobility Pricing ja die Technik besser wird und so die Umweltkosten und Steuern sanken. Aber das ist nur eine grobe Schätzung, es würde sehr grosse Unterschiede geben. Oldtimerfahrer würden von dem Modell profitieren. Teurer würde es für Vielfahrer. Sie würden darum schnell auf umweltfreundlichere Modelle umsteigen, und die Hersteller würden neue umweltfreundlichere Modelle anbieten. Für die Bahnbenutzer hingegen würde der Umstieg auf Mobility Pricing teurer, in einem ersten Schritt 50 bis 100 %. Dieser Unterschied spiegelt aber nur wider, dass der ÖV heute massiv höher subventioniert wird als der Privatverkehr.

Weshalb denn? Wir haben doch vorhin gesagt, dass die Subventionen im Totalen, 8 Milliarden Franken, etwa gleich seien?

Ja, insgesamt schon. Aber wenn sie es in Personenkilometern oder pro Tonnenkilometer rechnen, dann ist der ÖV um ein Vielfaches höher subventioniert.

Und warum sind wir dann bereit, für den ÖV soviel Subventionen beizusteuern? Doch deshalb, weil man beim ÖV das Gefühl hat, umweltbewusster unterwegs zu sein.

Das ist eine sehr schwierige Frage. Die ehrlichste Antwort ist wohl einfach: Weil der ÖV eine heilige Kuh ist. Die raffiniertere Antwort ist die Theorie der gleichlangen Spiesse. Solange der private Verkehr durch nicht abgegoltene Umweltbelastung subventioniert ist, kann es Sinn machen, auch den ÖV zu subventionieren. Aber eben, die richtige Lösung ist: für beide keine Subventionen.

Die Leute klagen heute ja schon, die Billettpreise für die Bahnen seien zu

Links: Im Personenverkehr ist der motorisierte Individualverkehr nach wie vor tonangebend.

Rechts: Elektronisches Road Pricing in Singapur.
© Bundesamt für Strassen/Wikipedia

hoch. Wenn wir die Subventionen nun dazurechnen würden, würden die Bahnbillette ja extrem teuer werden.

So ist es. Sehen Sie: Ein GA ist eigentlich eine völlig unsinnige Sache. Für den GA-Inhaber ist das natürlich toll, das Ticket ist bequem. Doch die Differenz zwischen dem offiziellen SBB-Preis und dem realen, subventionsbereinigten Preis bezahlen natürlich nicht die GA-Benutzer selbst, sondern die Steuerzahler.

Michael Föhn

Mobility/Road Pricing

Strassen sind in Bau und Unterhalt teuer, und der Strassenraum ist namentlich in urbanen Gebieten beschränkt. Mit Road Pricing sollen die Autofahrer für die Benützung der Strasse eine Art «Benützungsgeld» bezahlen. Die Schweizer Autobahnvignette ist also eine Art Road-Pricing-Instrument, allerdings ein sehr plumpes, denn man bezahlt für die Vignette immer gleich viel, egal ob man die Schweizer Autobahn nur einmal oder Tausende Male benützt. Weiter gehen Citymaut-Systeme wie bspw. in Oslo (N), London (GB) oder Bologna (I). Hier fallen pro Tag Mautgebühren für gewisse Streckenabschnitte bzw. Stadtgebiete (Innenstadt) an. Grundidee ist dabei das Verursacherprinzip: Wer Verkehr verursacht, soll dafür bezahlen. Mit den Einnahmen kann der Strassenunterhalt bestritten werden, oder es können weitere Strassenausbauprojekte finanziert werden. Auch die Verbesserung der Luftqualität und die Eindämmung des Lärms sind Argumente der Befürworter. Die Gegner monieren, dass solche Systeme teuer im Unterhalt und dass sie vor allem wenig sozialverträglich seien. Mobility Pricing geht noch einen Schritt weiter. Das Ziel ist hier, jegliche Form von Mobilität (also im privaten wie öffentlichen Verkehr) nutzungsabhängig zu bepreisen. Mit eingerechnet werden also nicht nur die Preise, die ein Kunde am Ticketschalter (für die Bahnreise) oder an der Zapfsäule (fürs Auto) bezahlt, sondern auch die verursachten Umweltkosten, Belastungen durch Lärm, Unfallkosten und ihre Folgen, Staukosten usw. Ein umfassendes Mobility-Pricing-Modell wurde weltweit bisher noch nirgends verwirklicht.

AR