

Gischer, Horst

Article — Digitized Version

Aktuelle versus potentielle Konkurrenz auf dem Europäischen Luftverkehrsmarkt

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Gischer, Horst (1995) : Aktuelle versus potentielle Konkurrenz auf dem Europäischen Luftverkehrsmarkt, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 75, Iss. 5, pp. 267-272

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137243>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Horst Gischer

Aktuelle versus potentielle Konkurrenz auf dem Europäischen Luftverkehrsmarkt

Mit dem Übergang zum Europäischen Binnenmarkt Anfang 1993 wurde auch die Liberalisierung des Luftverkehrsmarktes weiter vorangetrieben. Welche Regelungen gelten derzeit für diesen Markt? Werden die Deregulierungsschritte – gerade auch im Hinblick auf die Erfahrungen mit der Liberalisierung in den Vereinigten Staaten – zu den angestrebten spürbaren Verbesserungen führen?

Die Harmonisierung der Wettbewerbsbedingungen auf dem Europäischen Luftverkehrsmarkt hat nicht nur unmittelbare Auswirkungen auf die innereuropäischen Fluggesellschaften, sondern betrifft auch die (gemeinsamen) Beziehungen zu Drittstaaten, insbesondere im Nordatlantik-Verkehr. Als Beispiel sei auf den schwelenden Konflikt im Zusammenhang mit bilateralen „Open-sky-Abkommen“ zwischen EU-Ländern und den Vereinigten Staaten verwiesen¹. In dieser Auseinandersetzung geraten die divergierenden Auffassungen der betroffenen Staaten sowie der Europäischen Kommission über den Gültigkeitsbereich und die hoheitlichen Kompetenzen eines Binnenmarktes für den Linienflugverkehr heftig aneinander. Insofern besteht bei der Abgrenzung dessen, was unter einem liberalisierten Luftverkehrsmarkt letztendlich zu verstehen ist, offensichtlich ein Interpretationsbedarf.

Betrachtet man die Entwicklung der privaten Luftverkehrsindustrie, vor allem in den Vereinigten Staaten, so werden die Probleme der Akteure mit unregulierten Märkten verständlich. Nicht nur in den USA hat die wettbewerbspolitische Ausnahmestellung des Luftverkehrs eine lange Tradition. Der „Civil Aeronautics Act“ stammt aus dem Jahr 1938, die Chicago-Konvention über die Regeln des internationalen zivilen Luftverkehrs sowie die Gründung der IATA als Dachorganisation der Fluggesellschaften datieren von 1944 bzw. 1945. Gleichwohl ist in den USA seit 1978 der Übergang zu einer Politik der Deregulierung festzustellen. Die Sonderstellung der Luftfahrt in Europa geriet bereits im Anschluß an die Konstitu-

ierung der EWG im Jahre 1957 unter Druck; die Bemühungen zur Aufhebung des Wettbewerbsschutzes verstärkten sich im Zuge der schrittweisen Erweiterung der EU sowie der Bestrebungen zur Einführung eines Europäischen Binnenmarktes. Die schließlich eingeleiteten und im folgenden beschriebenen Maßnahmen orientierten sich in weiten Teilen an der – anfangs überwiegend positiv beurteilten – Deregulierungspolitik in der US-amerikanischen Luftfahrt.

Liberalisierung in Europa

Um die derzeitige Lage des europäischen Luftverkehrs beurteilen zu können, ist ein knapper Rückblick auf die Phase strikter Regulierung nützlich. Hierbei beschränkt sich die folgende Analyse auf den Bereich des zivilen Linienflugverkehrs für Personen in den Mitgliedsländern der Europäischen Union; der Charterverkehr und der Frachttransport bleiben unberücksichtigt. Darüber hinaus gilt das Hauptaugenmerk den ökonomischen Aspekten der Regulierung, mithin werden wettbewerbsrechtliche Fragestellungen weitgehend ausgeklammert. Den „Europäischen Luftverkehrsmarkt“ kennzeichneten folgende Merkmale²:

□ Die europäischen Länder verfügten in der Regel über eine meist im staatlichen Besitz befindliche Fluggesellschaft („Flag carrier“).

¹ Vgl. W. Münster: Der zu offene Himmel – Brüssel will „Open-sky-Abkommen“ verbieten, in: Süddeutsche Zeitung vom 14. März 1995.

² Vgl. zu den nachfolgend skizzierten (De-)Regulierungsmaßnahmen ausführlich z.B. F. McGowan, P. Seabright: Deregulating European airlines, in: Economic Policy, Vol. 4 (1989), S. 293 ff.; K. J. Button, D. Swann: Transatlantic lesson in aviation deregulation: EEC and US experiences, in: Antitrust Bulletin, Vol. 37 (1992), S. 210 ff.; E. E. van de Voorde: European air transport after 1992: deregulation or re-regulation?, in: Antitrust Bulletin, Vol. 37 (1992), S. 514 ff.

Dr. Horst Gischer, 38, ist Privatdozent an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Dortmund.

□ Flugrechte, Flugrouten, Preise, Kapazitäten und Ticket-Kategorien wurden durch bilaterale Verträge auf ministerieller Ebene vereinbart, wobei jeder der beiden Vertragspartner etwaigen Änderungswünschen des anderen zustimmen mußte („Double approval“).

□ Zwischen den Fluggesellschaften der jeweiligen Länder wurden bilaterale Pooling-Vereinbarungen getroffen, die einen Erlösausgleich sicherstellten, falls die tatsächlichen Beförderungszahlen der betroffenen Airlines von der a priori vereinbarten 50:50-Verteilung abwichen.

Die ökonomischen Konsequenzen dieser Regelungen liegen auf der Hand: „There was far-reaching protectionism linked with practically nonexistent competition.“³ Mit Wirkung vom 1. Januar 1988 trat jedoch ein erstes Liberalisierungspaket in Kraft, das wesentliche Veränderungen durchsetzte⁴:

□ Bei nachgewiesener kostendeckender Tarifikalkulation konnte ein Preisangebot einer Fluglinie vom Vertragspartner nicht mehr abgelehnt werden.

□ Auf der Basis eines bilateral ausgehandelten Referenztarifs durften einseitig an spezielle Bedingungen gebundene Sondertickets angeboten werden, für die mindestens 45% des Normalpreises verlangt werden mußte („Margentarife“). Zusätzlich wurde die Genehmigungspflicht von Sondertarifen teilweise aufgehoben.

□ Die Kapazitätsaufteilung im bilateralen Luftverkehr wurde schrittweise flexibilisiert.

□ Grenzüberschreitende Flüge durften von mehr als einer nationalen Airline durchgeführt werden.

Diese Regelungen wurden durch ein zweites Paket am 1. November 1990 verstärkt und ergänzt, wobei insbesondere die vollständige Aufhebung der Kapazitätsaufteilung sowie die teilweise Einführung der „Fünften Freiheit“⁵ von Bedeutung waren. Die (formale) Zulassung des Transportverkehrs zwischen zwei

Ländern durch die Gesellschaft eines dritten Staates kann sicher mit Recht als entscheidender Liberalisierungsschritt angesehen werden, der vor allem die Monopolstellung des „Flag carriers“ innerhalb eines Landes aufbrechen sollte.

Auf dieser Grundlage wurden mit der Einführung des Binnenmarktes zum 1. Januar 1993 schließlich weitere Deregulierungsmaßnahmen auf europäischer Ebene wirksam⁶, die für den Nachfrager positive Effekte hervorbringen sollen:

□ Durch eine weitere Ausdehnung der Fünften Freiheit wurde die grundsätzliche Möglichkeit des (juristisch) ungehinderten Marktzutritts im innereuropäischen Flugverkehr geschaffen. Allerdings bleiben bis zum 1. April 1997 Einschränkungen bei der Kabotage⁷ bestehen.

□ Fluggesellschaften aus EU-Ländern müssen in einem Mitgliedstaat zugelassen werden, wenn sie die Genehmigungsvoraussetzungen dieses Landes erfüllen.

□ Flugpreisangebote einer Airline werden nur dann nicht wirksam, wenn beide Regierungen der betroffenen Länder ihre Zustimmung versagen („Double disapproval“). Eine besondere Genehmigungspflicht besteht nicht, d.h., ein Tarif kann gültig werden, wenn er mindestens 24 Stunden vor Inkrafttreten vorgelegt und nicht unmittelbar von beiden Regierungen abgelehnt wird.

Die faktische Durchführung dieser Maßnahmen wird zwar durch eine Reihe von Ausnahmeregelungen eingeschränkt, die jedoch wettbewerbspolitisch weniger bedeutend sind. Zweifellos haben die beschriebenen Änderungen der Marktbedingungen zu Anpassungsreaktionen der Fluggesellschaften geführt. Die Intensität des Preiswettbewerbs in einzelnen Segmenten hat zugenommen, allerdings sind auch erhebliche Anstrengungen der Airlines zu beobachten, dem Konkurrenzdruck mit nicht-preislichen Wettbewerbsparametern auszuweichen. Diesem Verhalten muß eine geeignete wettbewerbspolitische Strategie bei der Aufhebung der Sonderstellung des Luftverkehrs Rechnung tragen.

³ E. E. van de Voorde, a.a.O., S. 514.

⁴ Siehe auch K. Jäckel: Die Fluggesellschaften auf dem Weg in den Binnenmarkt, in: Internationales Verkehrswesen, 45. Jg. (1993), S. 191.

⁵ Die sogenannten „Freiheiten der Luft“ gehen auf die bereits erwähnte Chicago-Konvention zurück und definieren die Rechte der Fluggesellschaften im internationalen Luftverkehr. Die Fünfte Freiheit gewährt einer Airline das Recht, Fluggäste, Fracht und Post zwischen zwei Vertragsstaaten zu befördern. Der Flug muß lediglich im Heimatstaat beginnen oder enden. Man spricht auch von „Anschlußkabotage“; vgl. hierzu H. Krahn: Markteintrittsbarrieren auf dem deregulierten US-amerikanischen Luftverkehrsmarkt – Schlußfolgerungen für die Luftverkehrspolitik der Europäischen Gemeinschaft, Frankfurt a.M. u.a. 1994, S. 141 ff.; K. Jäckel, a.a.O., S. 192.

⁶ Detailliert bei B. J. Höfer: Strukturwandel im europäischen Luftverkehr. Marktstrukturelle Konsequenzen der Deregulierung, Frankfurt a. M. u.a. 1993, S. 125 ff.

⁷ Hierunter versteht man die Durchführung von Transportleistungen zwischen Zielen innerhalb eines Landes durch eine ausländische Fluggesellschaft. Der auf dem Besatzungsstatus beruhende frühere (West-)Berlin-Verkehr mit Flughäfen der Bundesrepublik Deutschland durch Air France, British Airways und PanAm kann als Kabotage angesehen werden.

Leitbilder der Wettbewerbspolitik

Ausgehend von den angeführten Deregulierungsschritten im Luftverkehrsbereich ist zu fragen, an welchem wettbewerbspolitischen Leitbild sich die Liberalisierung orientiert bzw. orientieren sollte. Dabei müßte die zugrundeliegende Konzeption grundsätzlich den realistischen Bedingungen von Märkten gerecht werden, andererseits aber auch als Maßstab zur Beurteilung hoheitlicher Eingriffserfordernisse geeignet sein. Das in der Vergangenheit – auch bei der Deregulierung des Europäischen Luftverkehrsmarktes – dominierende „Leitbild des funktionsfähigen Wettbewerbs (Workable competition)“⁸ betont die Bedeutung der *aktuellen* Konkurrenzsituation. Im Rahmen dieses Konzeptes wird angestrebt⁹,

- die Merkmale der Marktstruktur zu bestimmen, die ein wettbewerbles Verhalten begünstigen,
- die Verhaltensweisen aufzuführen, die als kompetitiv gelten können, und

⁸ Den Ausgangspunkt bilden u.a. J. M. Clark: Toward a Concept of Workable Competition, in: American Economic Review, Vol. 30 (1940), S. 241 ff.; ders.: Competition as a Dynamic Process, Washington 1961.

⁹ Vgl. zum folgenden H. Berg: Wettbewerbspolitik, in: D. Bender u.a.: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 5. Aufl., München 1992, S. 249.

die Kriterien zu formulieren, die zur Bewertung des Marktergebnisses herangezogen werden können.

Die Kombination aus „market structure“, „market conduct“ und „market performance“ bestimmt als Gesamtheit die Beurteilung der Wettbewerbssituation. Die Verbindung der drei Elemente kennzeichnet folglich auch die praktische Wettbewerbspolitik. Dabei steht zwar die Beobachtung der Marktstruktur im Vordergrund, aber mehr als Mittel zum Zweck, d.h. zur Realisierung eines an den Funktionen des Wettbewerbs¹⁰ gemessenen Marktergebnisses. Gleichwohl wird sehr häufig ein kausaler Zusammenhang zwischen Zahl und Größe der Anbieter sowie der Marktversorgung hinsichtlich Menge, Preis und Qualität unterstellt.

Die Schwächen des Konzepts des funktionsfähigen Wettbewerbs, insbesondere die mangelnde Objektivierbarkeit der Beurteilungskriterien, werden im „Leitbild der bestreitbaren Märkte (Contestable markets)“ weitgehend vermieden¹¹. Im Mittelpunkt dieser Konzeption, die auch die wettbewerbstheoretische Basis für die Deregulierung des Luftverkehrs in den

¹⁰ Vgl. für einen Überblick H. Berg, a.a.O., S. 241; M. Fritsch u.a.: Marktversagen und Wirtschaftspolitik, München 1993, S. 44.

Wir suchen im Rahmen unserer
Regierungsberatung in

Saudi-Arabien

Senior Macroeconomist

Das Projekt: Seit 15 Jahren beraten deutsche Regierungsberater verschiedene saudische Institutionen. Herausragende Bedeutung kommt dabei dem Planungsministerium zu, das durch eine staatliche Rahmenplanung die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen transparent und steuerbar macht. Zentrale Aufgabenstellung der Hauptabteilung National Planning ist die makroökonomische Analyse und Steuerung.

Ihre Aufgaben: Analyse aktueller, vor allem außerwirtschaftlicher Entwicklungen und ihrer Auswirkungen auf die Wirtschaft Saudi-Arabiens; wirtschaftspolitische Beratung in aktuellen Ent-

scheidungssituationen; Erarbeitung von Beiträgen zur Fünfjahresplanung und zur Langfristplanung; Betreuung des Projektionsmodells und Pflege des Datenbestandes der Abteilung; Entwicklung neuer Modelle; Mitwirkung an der Qualifizierung junger saudischer Ökonomen.

Ihre Qualifikation: Empirisch orientierter, möglichst promovierter Ökonom mit breitem theoretischem Hintergrund und Erfahrung auf dem Gebiet der Politikberatung; Erfahrung mit komplexen Wirtschaftsstatiken, VGR und ökonomischen Modellen; Schwerpunktsetzung in Außen- und Energiewirtschaft wünschenswert; gute englische

Sprachkenntnisse.

Die GTZ ist ein weltweit tätiges Unternehmen, das im Auftrag des Bundes und anderer Regierungen an der Lösung von Entwicklungsproblemen in Partnerländern arbeitet. Aus soziokulturellen Gründen kommen für Saudi-Arabien nur männliche Bewerber in Betracht.

Ihre vollständige Bewerbung (tab. Lebenslauf, Zeugniskopien, Lichtbild, Veröffentlichungsliste) senden Sie bitte unter der Kennziffer S. 06 an die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Postfach 5180, 65726 Eschborn. Weitere Fragen beantwortet Herr Soemer, Tel.: 06196/793240.



USA bildet¹², steht die *potentielle* Konkurrenz als Regulativ des Verhaltens der Marktakteure. Hier gilt vornehmlich die Realisierung von Grenzkostenpreisen als Ziel und Verhaltensmaßstab. Mithin kommt der Marktstruktur allenfalls nachrangige Bedeutung zu, solange die potentielle Konkurrenz die etablierten Anbieter zu – de facto – kompetitivem Verhalten „zwingt“. Dies ist vor allem dann zu erwarten, wenn

- keine spürbaren, häufig staatlich alimentierten, Markteintrittsbarrieren bestehen,
- der Marktaustritt ohne nennenswerte „sunk costs“ möglich ist und
- eine hinreichende Flexibilität der Nachfrage unterstellt werden kann.

Sind diese Voraussetzungen erfüllt, dann wird – im Extremfall – selbst ein Monopolist zu Grenzkosten¹³ anbieten, weil er ansonsten befürchten muß, von einem Newcomer erfolgreich „angegriffen“ zu werden. Dies kann auch durch „Hit and Run“-Aktionen geschehen, bei denen der (potentielle) Konkurrent gezielt die Renten der etablierten Unternehmen abschöpft und unmittelbar anschließend den Markt wieder verläßt. Damit wird aber auch deutlich, daß die Vertreter des Konzepts der Contestable markets eine staatliche Zusammenschlußkontrolle für überflüssig, ja mitunter sogar schädlich halten. Die für unseren Untersuchungszusammenhang relevante Frage ist letztlich, ob die in der Praxis vorherrschenden Eintrittsbedingungen in den Europäischen Luftverkehrsmarkt tatsächlich hinreichend attraktiv sind, um die aktuelle Konkurrenzsituation aufgrund des potentiellen Wettbewerbs zu vernachlässigen.

Die Triebfeder der Liberalisierungsbestrebungen auf dem Europäischen Luftverkehrsmarkt ist zweifellos in der Vorstellung zu suchen, daß ein freier Zugang zu allen innereuropäischen Teilmärkten sowie ein mutmaßlich wirksamer Preiswettbewerb zu positiven Resultaten bei der Marktversorgung führen wird und die Funktionen des Wettbewerbs erfüllen hilft. Die

Zielsetzung der US-amerikanischen Deregulierungspolitik reicht darüber hinaus, da sie aufgrund ihrer theoretischen Fundierung beinahe ausschließlich der potentiellen Konkurrenz, d.h. der Marktzutrittsdrohung von Newcomern, Beachtung schenkt, die aktuellen Wettbewerbs- und Konzentrationsprozesse hingegen eher vernachlässigt¹⁴.

Die Liberalisierungserfahrungen in den Vereinigten Staaten sind zwiespältig; dem anfänglichen Optimismus folgte schon sehr bald die Ernüchterung: Neben massiven Verschiebungen der Marktverhältnisse, begleitet von zum Teil spektakulären „Pleiten“ namhafter Fluggesellschaften (z.B. PanAm, TWA, Continental), wurden letztlich auch ein höherer Konzentrationsgrad¹⁵ und in einzelnen Marktsegmenten überdurchschnittlich gestiegene Preise beklagt¹⁶. Vor diesem Hintergrund erfolgt die Darstellung der Wettbewerbskonsequenzen aus der europäischen Liberalisierungspolitik vornehmlich unter zwei Aspekten:

- Ist mit einer dauerhaft spürbaren Verbesserung der Marktversorgung im innereuropäischen Linienflugverkehr zu rechnen?
- Haben die verabschiedeten Liberalisierungsmaßnahmen nennenswerte Auswirkungen auf die Anbieterstruktur, beispielsweise infolge von Marktzutritten durch Newcomer?

Gefahr der ruinösen Konkurrenz

Der über einen längeren Zeitraum anhaltende Nachfragezuwachs hat viele Airlines verleitet, eine expansive Flottenplanung zu betreiben, die nicht zuletzt durch den Golfkrieg und den einsetzenden Strukturwandel zu einem übergroßen Flugzeugbestand geführt hat. Dadurch wurden erhebliche Überkapazitäten geschaffen, die angesichts des Preisverfalls auf dem Markt für gebrauchte Flugzeuge nicht ausgeglichen werden können. Dies hatte zur Folge, daß weltweit eine Flotte von zeitweise rund 1000 Flugzeugen ungenutzt auf Käufer wartete¹⁷.

¹¹ Ob das Konzept bestreitbarer Märkte überhaupt allen Anforderungen an ein wettbewerbspolitisches Leitbild genügen kann, soll an dieser Stelle nicht diskutiert werden; vgl. statt dessen ausführlich A. Wienandt, H. Wiese: Die Theorie der „contestable markets“ – ein Leitbild für die Wettbewerbspolitik?, in: ORDO, Bd. 44 (1993), S. 186 ff.

¹² Die ersten systematischen Darstellungen finden sich bei W. J. Baumol: Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure, in: American Economic Review, Vol. 72 (1982), S. 1 ff.; bzw. in der umfangreichen Monographie von W. J. Baumol u.a.: Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, San Diego 1982 (2. Aufl. 1988).

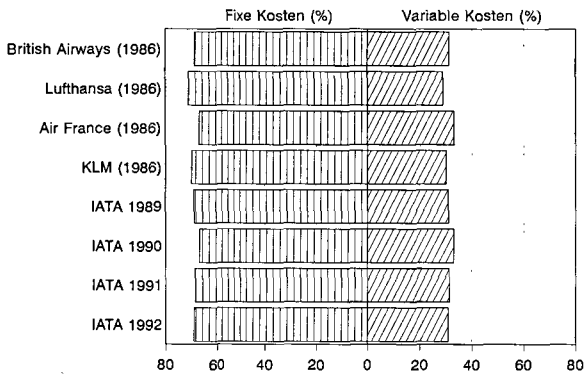
¹³ Auf die Erörterung des „natürlichen“ Monopols als Ausnahme von der „Preis = Grenzkosten“-Regel kann im folgenden verzichtet werden.

¹⁴ In diesem Zusammenhang ist erwähnenswert, daß Elizabeth Bailey, eine bekannte Protagonistin des Contestable-Markets-Konzepts, nicht nur erheblich zu dessen wissenschaftlicher Begründung beigetragen hat, sondern zudem von 1977 bis 1983 Vize-Präsidentin des „Civil Aeronautics Board“, der zivilen amerikanischen Luftaufsichtsbehörde, war.

¹⁵ So stieg beispielsweise der Marktanteil der vier (acht) größten Airlines in den USA von 56,2% (81,1%) im Jahre 1977 auf 61,5% (90,5%) in 1990, der Herfindahl-Index nahm im gleichen Zeitraum von 0,106 auf 0,121 zu; vgl. S. Borenstein: The Evolution of U.S. Airline Competition, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 6 (1992), S. 47.

¹⁶ Exemplarisch sei auf die umfangreiche empirische Studie von W. E. Evans, I. N. Kessides: Living by the „Golden Rule“: Multimarket Contact in the U.S. Airline Industry, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 59 (1994), S. 341 ff., verwiesen.

Kostenstruktur ausgewählter europäischer Fluggesellschaften im Vergleich zum IATA-Durchschnitt



Quellen: D. Encaoua: Liberalizing European airlines, in: International Journal of Industrial Organization, Vol. 9, 1991, S. 117, IATA Annual Reports 1990-1993; eigene Berechnungen.

Das Hauptaugenmerk der Airline-Strategien gilt folglich der Sitzplatzauslastung der Maschinen, d.h. dem (Personen-)Ladefaktor. Dieser differiert zwischen den Gesellschaften bisweilen erheblich und liegt im Branchendurchschnitt bei etwa 65%¹⁸. Die Abbildung verdeutlicht darüber hinaus, daß die Kostenstruktur der Fluggesellschaften durch einen sehr hohen Anteil fixer Kosten geprägt ist, mithin die Gefahr besteht, daß sich die Anbieter bei einem aggressiven Preiswettbewerb kurzfristig an den variablen Durchschnittskosten orientieren könnten. Die Konsequenz wären unter Umständen Marktaustritte, die jedoch nicht notwendigerweise die ökonomisch unproduktivsten Gesellschaften betreffen müßten¹⁹.

Die Beseitigung rechtlicher Marktzutrittsbeschränkungen bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, daß sich das Angebot für den Kunden tatsächlich verbessert. Die Begründung liegt unter anderem in den exogenen Beschränkungen des Luftverkehrs auf attraktiven Routen, d.h. insbesondere in der schon vorhandenen oder drohenden Überfüllung einzelner Flughäfen („Airport congestion“). Schon heute werden in Europa zu Spitzenzeiten weniger als 70% aller Flüge plan-

mäßig, d.h. mit einer Verspätung von weniger als 15 Minuten, abgewickelt²⁰. London-Heathrow beispielsweise gilt als überfüllt, Starts und Landungen zu Peak-Zeiten werden von Fachleuten durchaus als gefährlich eingestuft. Frankfurt/Main könnte selbst unter Einsatz neuester Flugkontroll-Technologien seine derzeitige Kapazität langfristig nur um rund 10% erhöhen²¹.

Darüber hinaus werden die wichtigsten Flugbasen in Europa hinsichtlich der Infrastruktur und der Abfertigungsfazilitäten von den jeweiligen nationalen Gesellschaften dominiert²². Newcomer hätten kaum eine realistische Möglichkeit, erforderliche zusätzliche Abfertigungsschalter, Gates oder Terminals zugewiesen zu bekommen. Die „Airport dominance“ des heimischen Carriers erweist sich als relevante Marktzutrittsbarriere, die durch die bis jetzt beschlossene Liberalisierungspolitik der EU nicht automatisch beseitigt wird.

Die Möglichkeit über attraktive, d.h. gewinnversprechende Start- und Landerechte („Slots“) zu verfügen, hängt eng mit der begrenzten Kapazität der Airports zusammen. Im Gegensatz zu den USA sind die durchschnittlichen Flugstrecken innerhalb Europas häufig kurz genug, um Geschäftsreisenden Hin- und Rückflug an einem Tag zu ermöglichen. Folglich sind in diesem Marktsegment die Fluggesellschaften an den günstigen Morgen- und Abendterminen interessiert. Verfügt eine Airline über einen derartigen Slot auf einer vielbeflogenen Strecke, wird selbst ein zusätzlicher Anbieter kaum nennenswerte Marktanteile attrahieren können, da seine Flugzeiten für die Nachfrager weniger interessant sind. Solange das Verfahren zur Verteilung der vorhandenen Slots die angestammten Anbieter nachhaltig bevorzugt, erscheint es höchst kurzfristig, allein vom theoretisch möglichen Marktzutritt neuer Anbieter eine spürbare Verbesserung der Marktversorgung zu erwarten²³. Vielmehr dürften sich Newcomer auf Marktnischen und weniger frequentierte Airports konzentrieren, wobei der Gesamteffekt indes wohl vergleichsweise gering ausfallen wird. Letztendlich wird die hoheitliche Liberalisierung des Marktzutritts durch die bestehende Ressourcenverteilung erheblich in ihrer Wirkung eingeschränkt.

¹⁷ Vgl. K. Jäckel, a.a.O., S. 192 f.

¹⁸ Ausführlich bei P. Johnson: Air transport, in: P. Johnson (Hrsg.): European Industries. Structure, Conduct and Performance, Aldershot 1993, S. 211.

¹⁹ Vgl. zum Problem der falschen Reihenfolge des Marktaustritts auch M. Fritsch u.a., a.a.O., S. 231 ff.

²⁰ Vgl. OECD: Tourism Policy and International Tourism in OECD Member Countries, Paris 1990, S. 61.

²¹ Vgl. Th. Bürke: Die Grenzen des Wachstums im Flugverkehr, in: Süddeutsche Zeitung vom 11./12. Mai 1994.

²² Vgl. zum folgenden auch B. J. Höfer, a.a.O., S. 568 ff.

²³ Zur Problematik und Diskussion des derzeitigen Vergabeverfahrens für Start- und Landerechte siehe ausführlich J. Borrmann: Zur Allokation von Start- und Landerechten – Eine Kritik an den Regulierungsvorschlägen der EG-Kommission, in: Wirtschaft und Wettbewerb, 41. Jg. (1991), S. 678 ff.; H. P. Holz: Ansätze für eine marktkonforme Slotvergabe- und Gebührenpolitik nach der Liberalisierung des Luftverkehrs in der Europäischen Gemeinschaft, in: Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, 62. Jg. (1991), S. 229 ff.

Zumindest die größeren europäischen Fluglinien verfügen durchaus über eine erhebliche Marktmacht. Ein gängiges Instrument, nicht-preisliche Wettbewerbsvorteile zu nutzen, liegt in den Computer-Reservations-Systemen (CRS) begründet. Diese werden von den Fluggesellschaften angeboten und – räumlich differenziert – von Reiseagenturen zur Buchung und Reservierung verwendet²⁴. Durch die Einräumung von Sonderrückvergütungen – „Travel Agent Commission Override (TACO)“ – an die Reisebüros entsteht ein für den Nachfrager nicht unmittelbar erkennbarer Anreiz des Agenten, bestimmte Airlines zu präferieren, falls ein vorher vereinbarter Anteil der Gesamtbuchungen für eine einzelne Fluggesellschaft durchgeführt wird. Die beinahe undurchschaubare Vielfalt von Sonder- und Discount-Tarifen verhindert, daß selbst interessierte Kunden hinreichende Preisinformationen und Markttransparenz erhalten.

Eine Stärkung der Kundenloyalität wird durch „Frequent Flyer Programme“ (z.B. bei der Deutsche Lufthansa AG: Miles and More) angestrebt. Neben Anrechnungen von Flügen, die vornehmlich geschäftlichen Vielfliegern zugute kommen, können auch Buchungen von Mietfahrzeugen oder ausgewählten Hotels dafür sorgen, in den Genuß von Freiflügen oder „Up-Grades“ zu gelangen. Es liegt nahe, daß derartige Programme besonders bei denjenigen Gesellschaften attraktiv sind, deren Streckennetz sehr groß bzw. deren Vertragspartnerauswahl vielfältig und flächendeckend ist. Die Lufthansa honoriert z.B. auch Flüge mit ihrem US-Partner United Airlines. Fraglos behindert diese Praxis die Erfolgsaussichten potentieller Newcomer über die bereits beschriebenen Wettbewerbsnachteile hinaus.

Kooperationen und Strategische Allianzen

Geht man dazu über, im Anschluß an eine weitgehende Deregulierung den EU-Luftraum als einen einzigen Binnenmarkt zu betrachten, so ergeben sich zwangsläufig für einige Fluggesellschaften erhebliche Standortvorteile: London (British Airways) als europäisches Tor für die Nordatlantik-Route, Frankfurt/Main (Lufthansa) für osteuropäische und südostasiatische Strecken und eventuell Paris (Air France) für südeu-

ropäische und afrikanische Routen. Zwar lassen sich weitere räumlich attraktive Stützpunkte benennen, allerdings fehlt es dort an hinreichend leistungsfähigen Airlines²⁵ und einem ausreichenden Fluggastaufkommen. Rom und Madrid werden in größerem Umfang als Ferenziele von Chartergesellschaften angefliegen und sind für den regelmäßigen Geschäftsverkehr weniger interessant.

Die Folge dieser geographischen Gegebenheiten könnte eine Entwicklung sein, wie sie in ähnlicher Form auch in den USA beobachtet wurde. Kooperationsabkommen und möglicherweise nachfolgende Zusammenschlüsse könnten zu ausgeprägten Drehkreuz-Netzwerken („Hub and Spoke Networks“) führen, in denen die ergiebigen Flugrouten von zentralen Flughäfen (Hubs) betrieben werden, die wiederum den Zulieferverkehr von den regionalen Airports (Spokes) sammeln. Je größer das Netzwerk ist, desto kostengünstiger können die einzelnen Flugstrecken betrieben werden, etwa durch eine deutlich höhere Kapazitätsauslastung. Hinzu kommen beträchtliche Einsparungen an den verschiedenen Standorten, da insbesondere die Bodeninfrastruktur gemeinsam genutzt werden könnte. Als Beispiel für eine derartige innereuropäische Allianz sei die Kooperation zwischen British Airways und dem niederländischen Carrier KLM angeführt. Die Zahl der potentiellen Konkurrenten auf dem europäischen Luftverkehrsmarkt verringert sich durch derartige Strategien, womit die Gefahr von Preisführerschaften tendenziell wächst.

Faßt man die vorgetragenen Argumente, die freilich keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben wollen, zusammen, so ist zweifelhaft, ob ein innereuropäischer Luftverkehrsmarkt in der Praxis die theoretisch erforderlichen Voraussetzungen eines bestreitbaren Marktes aufweist: Es existieren erhebliche, noch nicht beseitigte Markteintrittsbarrieren für die attraktiven Routen. Zudem besteht die Gefahr, daß die Nachfrage, insbesondere der Geschäftsreisenden, nur eingeschränkt elastisch ist. Vertreter des funktionsfähigen Wettbewerbs werden zudem die Konzentrationsbestrebungen sorgfältig im Auge behalten müssen, denn hier lehrt die US-amerikanische Erfahrung, daß eine allzu sorglose Zusammenschlußkontrolle Marktstrukturen begünstigen kann, die erhebliche Nachteile für das Preisniveau – vornehmlich auf dominierten Flugstrecken – zur Folge haben. Ohne die Beseitigung der beschriebenen Besitzstandsvorteile in der Slot-Ausstattung oder die Aufhebung von Airport-Dominanzen wird die initiierte Liberalisierung des europäischen Luftverkehrs keine wirklich spürbare und nachhaltige Verbesserung der Marktversorgung bewirken.

²⁴ Für einen knappen Überblick vgl. OECD, a.a.O., S. 61 ff. Zur Begrenzung des Mißbrauchs aus der Nutzung von Reservierungssystemen existiert in Europa seit 1989 ein verbindlicher Verhaltenskodex.

²⁵ Hier sei nur auf die erheblichen Turbulenzen bei der italienischen Staatslinie Alitalia sowie dem spanischen „Flag carrier“ Iberia verwiesen; vgl. o.V.: Spaniens Staatslinie Iberia in gefährlichem Sinkflug, in: Süddeutsche Zeitung vom 3. November 1994; o.V.: Roms Airline Alitalia weltweit auf Brautschau, in: Süddeutsche Zeitung vom 11. November 1994.