

Regio Aktuell

BRANCHENINFORMATIONSDIENST NAHVERKEHR

Ausgabe 3/12 · www.deutschebahn.com/regio



Fotos: Jet Foto Kranert (2), Andres Schweizer

Auftakt im Werk Wittenberge: Hans-Werner Franz, Geschäftsführer des Verkehrsverbundes Berlin-Brandenburg, und Rainer Bretschneider, Staatssekretär im Ministerium für Infrastruktur des Landes Brandenburg, bei der Übergabe der ersten Redesign-Wagen

Komfort-Update macht Wagen so attraktiv wie Neufahrzeuge

Redesign für 442 Doppelstöcker nach den Anforderungen gewonnener Verkehrsverträge

Wittenberge. „Fabrikneu“ oder „wie neu“? Um hier einen Unterschied zu erkennen, mussten die Premierengäste in Wittenberge ganz genau hinsehen. Für die DB Regio AG modernisiert das dortige DB-Werk bis Ende 2014 insgesamt 442 Doppelstockwagen – und bringt dabei den Komfort auf das Niveau von Neufahrzeugen.

Modernisierte Doppelstockwagen aus dem Bestand ermöglichen einen qualitativ hochwertigen Nahverkehr zu einem für die Besteller attraktiven Preis. „Je nach Ausstattungsumfang kostet das Redesign nur rund ein Viertel bis zur Hälfte einer Neubeschaffung“, erläutert Karl-Heinz Reitz, im Marketing der DB Regio AG für die Fahrzeugstrategie verantwortlich. Davon profitieren die Aufgabenträger in den acht Bundesländern, für welche die Redesign-Dostos bestimmt sind. „Wie in den zugrunde liegenden Vergaben verlangt, unterscheidet sich das Komfortniveau der modernisierten Doppelstockwagen nicht von Neufahrzeugen“, so Reitz.

Der Umfang des Redesigns reicht von der Erneue-

erung der Innenräume über den Einbau neuer funktionaler Lösungen etwa im Bereich Fahrgastinformation bis zur veränderten Raumaufteilung. Die konkreten Maßnahmen richten sich nach den Anforderungen der Aufgabenträger. Für die in Wittenberge vorgestellten Doppelstock-Züge für das Netz Stadtbahn Berlin umfassen sie u. a. neue Sitze und eine neue Sitzanordnung, Steckdosen, Videoüberwachung, ein neues behindertengerechtes WC sowie mehr Platz für Fahrräder und Kinderwagen. Die Modernisierung der 75 zwischen 1998 bis 2003 gebauten Wagen kostet rund 24 Millionen Euro.

Über alle Baureihen hinweg zeichnen sich die seit 1994 von der Deutschen Bahn AG beschafften Doppelstöcker durch ihre hohe Zuverlässigkeit aus. Eisenbahntechnisch befinden sie sich auf aktuellem Stand. „Nach unserem Komfort-Update“, so Henry Schmidt, Projektleiter und Bauartverantwortlicher bei der DB Regio AG, „verfügen sie auch über ein Ambiente und attraktive funktionale Lösungen, wie man sie nur bei Neufahrzeugen erwartet.“

EDITORIAL

Generation Google

Berlin ist der Trendsetter. Auf 1.000 Einwohner entfallen in der Hauptstadt noch 289 Autos, so wenig wie nirgendwo sonst in Deutschland. Auch in allen anderen Großstädten liegt die Pkw-Dichte weit unter dem Durchschnitt – Tendenz fallend. Nicht das Auto, sondern Netzwerke und interaktive Medien prägen das Lebensgefühl – und immer mehr auch das Mobilitätsverhalten. Wie machen wir den ÖPNV verfügbar für die „Generation Google“? Nutzen wir unsere Chancen richtig? Und ist unsere Branche dafür selbst gut genug vernetzt? Nicht nur, aber auch darum wird es gehen bei RegioSignale 2013 in Offenbach bei Frankfurt. Am 13./14. November 2012 ist unsere Zukunftswerkstatt geöffnet. Diskutieren Sie mit. Ich freue mich auf Sie!



Frank Sennhenn,
Vorstandsvorsitzender
DB Regio AG



Fair Play und Respekt

von **Bernhard Wewers**, Vizepräsident der Bundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger (BAG-SPNV)

Frank Sennhenn hat natürlich recht: „Das Feld der Wettbewerber ist in Deutschland so dicht besetzt wie nirgendwo sonst in Europa.“ Es bleiben aber zwei Fragen: Reicht allein die Anzahl der Wettbewerber als Indiz dafür aus, dass ein fairer Wettbewerb stattfindet? Und wären die Ergebnisse des Wettbewerbs nicht insgesamt noch besser, wenn die Bedingungen andere wären?

Ob fünf oder zehn Hundertmeterläufer am Start sind, sagt ja erst einmal relativ wenig über die Wahrscheinlichkeit für einen neuen Weltrekord aus – wer es ist, schon mehr. Und vermutlich hat die neue Tartanbahn statt der alten Aschenbahn genauso viel Einfluss auf die Siegerzeit wie der Trainingsfleiß. Für den Wettbewerb im Nahverkehr heißt das: Wir brauchen starke Wettbewerber und eine starke DB Regio. Wir brauchen aber auch Rahmenbedingungen, die Höchstleistungen im Wettbewerb ermöglichen. Das bedeutet zum Beispiel, dass die Aufgabenträger Unterstützung bei der Fahr-

GASTKOMMENTAR

„Wir brauchen starke Wettbewerber und eine starke DB Regio. Wir brauchen aber auch Rahmenbedingungen, die Höchstleistungen im Wettbewerb ermöglichen.“



Funktioniert der Wettbewerb im SPNV? Bernhard Wewers nimmt Stellung zum Standpunkt von Frank Sennhenn in der vergangenen Ausgabe.

zeugfinanzierung geben müssen – sozusagen die Tartanbahn für alle. Die DB Regio hat hier einen Startvorteil, der aber nicht dazu führen darf, dass andere gar nicht mehr „mitlaufen“. Oder das Beispiel Infrastrukturkosten: Wenn diese weiter so stark und wenig kontrolliert steigen, dann bewegen wir uns wieder in Richtung „Aschenbahn“ und werden das heutige Angebot nicht halten können.

Im März sagte Frank Sennhenn: „Wenn der Markt nicht richtig funktioniert, wirkt sich das auf alle Marktteilnehmer nicht vorteilhaft aus“ – und interessanterweise beklagt er, dass der Wettbewerb schwieriger geworden ist. Das stimmt. Die Aufgabenträger müssen deshalb darauf achten, die Marktchancen fair zu gestalten. Dazu gehören auch die von Sennhenn ebenfalls geforderten Standardisierungen. Einen „Mangel an Wettbewerb“ kann ich gleichwohl nicht erkennen, eher einen Mangel an fairen Wettbewerbsbedingungen. Daran müssen wir arbeiten.

Bleibt noch zu erwähnen, dass das alles ja kein Selbstzweck ist. Wir brauchen den Wettbewerb als Instrument für Qualitätsverbesserungen und als Finanzierungsinstrument. Denn vergessen wir bei allem Einsatz um den Wettbewerb untereinander nicht, dass es auch noch ein anderes großes Rennen gibt: den Wettbewerb mit dem Auto. In diesem Langstreckenrennen liegen wir immer noch weit zurück.

DB REGIO BUS

Neue Führung im Norden

Frankfurt a. M. An der Spitze der Region Nord von DB Regio Bus hat Alexander Möller den bisherigen Leiter Dr. Michael Vulpius abgelöst, der aus persönlichen Gründen ausgeschieden ist. Möller, seit 2006 im Busgeschäft der DB tätig, führt seit 2011 den Bereich Marketing und Geschäftsentwicklung in der DB Regio Bus-Zentrale und behält diese Aufgabe in Personalunion bis zur Entscheidung über seine Nachfolge. Zuvor arbeitete er als Rechtsanwalt in Kiel, wo er auch der Ratsversammlung angehörte. „Wir haben mit Alexander Möller einen ÖSPV-Experten berufen, der den Norden kennt“, so Michael Hahn, Vorstand Bus der DB Regio AG. „Zusammen mit seiner neuen Mannschaft wird er die Region neu aufstellen und fit machen für einen Markt im Umbruch.“

BUND UND LÄNDER

Schwarzfahren: VDV fordert Politik zum Handeln auf

Köln. Der Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) fordert eine Anhebung des erhöhten Beförderungsentgelts. „40 Euro schrecken keinen potenziellen Schwarzfahrer mehr ab“, so VDV-Hauptgeschäftsführer Oliver Wolff. Fahren ohne Fahrausweis koste die deutschen Verkehrsunternehmen jährlich 350 Millionen Euro.

Konkret fordert der VDV eine Anhebung des erhöhten Beförderungsentgelts auf 60 Euro. Im Wiederholungsfall sollen die Verkehrsunternehmen 120 Euro erheben können. Dafür notwendig

ist ein gemeinsamer Beschluss des Bundes und der Länder. Die letzte Anpassung des erhöhten Beförderungsentgelts erfolgte im Jahr 2003.

Der VDV verweist darauf, dass in Belgien oder Frankreich Schwarzfahrer 200 Euro beziehungsweise 180 Euro bezahlen müssen, also bis zu fünfmal mehr als in Deutschland. Im Vergleich von 15 europäischen Ländern liege Deutschland nur auf Platz 13. Nur in den Niederlanden und Tschechien würden Schwarzfahrer mit einem noch geringeren Betrag zur Kasse gebeten. Zudem werde das Schwarzfahren durch Warnungen vor Ticketkontrollen über Social-Media-Angebote wie facebook verharmlost. Oliver Wolff: „Wir brauchen angemessene Strafzahlungen, um potenziellen Schwarzfahrern auch über die Höhe des Betrags zu signalisieren, dass es sich nicht etwa um ein Kavaliersdelikt handelt.“



Foto: Fotolia/Aintschie

VERKEHRSSYSTEM SCHIENE

Mehr Leistung auf dem Netz der DB

Berlin. Die Betriebsleistung auf dem Netz der DB ist im Jahr 2011 um 1,6 Prozent gestiegen. Mit einem Zuwachs von 13 Prozent trugen nach Angaben des Wettbewerbsberichts der Deutschen Bahn die nicht zum DB-Konzern gehörenden Bahnen besonders stark dazu bei. Im Güterverkehr betrug ihr Marktanteil 26 Prozent, im SPNV nach Zugkilometern 24,1 Prozent. Von den im Jahr 2011 neu vergebenen Zugkilometern konnten die Wettbewerber der DB rund 28 Prozent für sich entscheiden. Dabei stellte die Vielzahl der Ausschreibungen eine Herausforderung für den Markt dar. Drei Ausschreibungen wurden aufgehoben, weil die Angebote aus Sicht der Aufgabenträger nicht finanzierbar waren. Dies zeige, so der Wettbewerbsbericht, „dass die Erwartungen an die Einsparpotenziale durch den Wettbewerb zu hoch gesteckt werden.“

@ www.deutschebahn.com/wettbewerbsbericht

Nie ohne Ticket: Schwarzfahrer nutzen das System ÖPNV und die ehrlichen Nutzer aus.

REGIOSIGNALE 2013

Branchentreff spannt Bogen vom Web 2.0 zum Wettbewerb

Offenbach. Ein Jahr nach der erfolgreichen Premiere geht RegioSignale in die zweite Runde. Am 13./14. November 2012 trifft sich die Branche in Offenbach am Main zu RegioSignale 2013. Intensiv, interaktiv und diskussionsfreudig öffnet der Branchen-

treff ein Fenster zu den Trends und Themen des kommenden Jahres. Von A wie „Apps und Anwendungen für das Web 2.0“ bis Z wie „Zukunft des Wettbewerbs“ werden am 13. November Impulsreferate und Talkrunden im Plenum sowie acht Wahlthemen

für Gesprächsstoff sorgen. So breit gefächert wie die Themen sind auch die Perspektiven der Talkgäste und Referenten aus der Verkehrspolitik, den Branchenverbänden und von Verkehrsunternehmen, darunter führende Wettbewerber der DB. Dabei ist

die Beteiligung der Gäste im Auditorium ausdrücklich erwünscht. Über den Nahverkehr hinaus geht der Blick am Folgetag: Am 14. November führt eine Exkursion die Teilnehmer zum „House of Logistics and Mobility“ am Flughafen Frankfurt.

Triebzug mit Doppelherz feiert Premiere

Diesel-Hybridzug der Westfrankenbahn soll CO₂-Ausstoß und Kraftstoffverbrauch um bis zu 25 Prozent senken

Aschaffenburg. Die Fachwelt ist gespannt. Im September bei der Innotrans in Berlin stellen MTU Friedrichshafen und die DB-Tochter Westfrankenbahn den ersten rein dieselmechanischen Triebzug vor, bei dem die Hybridtechnologie zum Einsatz kommt.

Der Fahrgastbetrieb soll starten, sobald der Zug zugelassen ist. Die Mess- und Erprobungsfahrten dafür laufen gegenwärtig. Die Partner haben gemeinsam an der Entwicklung, Erprobung und Zulassung des Hybridantriebs für den SPNV gearbeitet. Dazu wurde ein Dieseltriebzug der Baureihe 642 zu einem Hybridfahrzeug umgebaut. Herzstück des neuen Antriebs ist das durch MTU entwickelte Powerpack. Der für den Unterflurantrieb konzipierte Parallelhybrid kann entweder mit

dem Dieselmotor oder mit dem Elektromotor oder mit Diesel-Elektro-Kombination betrieben werden. Kraftstoffverbrauch und CO₂-Ausstoß des Fahrzeuges können damit um bis zu 25 Prozent gesenkt werden. Zudem wurde im Rahmen des Projekts eine durch die Firma Konvekta Schwalmstadt entwickelte umweltfreundliche Klimaanlage erprobt, die den Energiebedarf für die Klimatisierung um bis zu zehn Prozent reduzieren soll.

Gefördert wurde das Vorhaben vom Bundesverkehrsministerium im Rahmen des Projekts Modellregionen Elektromobilität, das von der NOW GmbH Nationale Organisation für Wasserstoff- und Brennzellentechnologie koordiniert wird. Der Erprobungsträger mit Doppelherz soll zwischen Aschaffenburg und Miltenberg zum Einsatz kommen.



Foto: Georg Hies

Stop and go am Untermain: Mit 14 Haltestellen auf 37 Kilometern bietet die Strecke Miltenberg - Aschaffenburg ideale Voraussetzungen für den Probebetrieb.

PRODUKTKATALOG

Alles für Komfort an Bord

Frankfurt a. M. Komfortabel, ansprechend im Design, wertig, haltbar und funktional: Das sind die wichtigsten Merkmale der Interieurkomponenten für die Züge der DB Regio AG. Welche Materialien, Sitz- und Beleuchtungssysteme, Tische, Gepäckablagen, Taster, Handläufe und Haltestangen diesen Anforderungen entsprechen, hat der Bereich Marketing in einem „Produktkatalog“ zusammengestellt. Zum 1. August ist er in neuer Auflage erschienen. Die Auswahl der Komponenten, darunter Neu- und Weiterentwicklungen der Indus-

trie auf Anregung der DB Regio AG, erfolgte auch auf der Grundlage eingehender Produkttests aus der Perspektive der Fahrgäste. Für die Sitzsysteme initiierte der Bereich Marketing zum Beispiel ein „Sitzlabor“, in dem Bahnfahrer Probe saßen und ihre Wünsche äußerten. Die breite Palette der Produkte ermöglicht eine Vielzahl verschiedener Ausstattungsvarianten nach den Vorgaben der Aufgabenträger. Dabei sind alle Komponenten so aufeinander abgestimmt, dass ein attraktives Erscheinungsbild aus einem Guss gewahrt ist.

DB VERTRIEB GMBH

Erfolg bei erster Vergabe

Köln/Koblenz. Die DB Vertrieb GmbH hat das bundesweit erste wettbewerbliche Vergabeverfahren für Vertriebsleistungen im SPNV für sich entschieden. Ab Dezember 2013 sorgt die DB-Tochter für den Ticketvertrieb im Gebiet des Zweckverbands Nahverkehr Rheinland (NVR) sowie auf angrenzenden Strecken im nördlichen Rheinland-Pfalz.

Der NVR sowie der Zweckverband Schienenpersonennahverkehr Rheinland-Pfalz Nord schließen damit das im Jahr 2010 gestartete Verhandlungsverfahren zur Vergabe des Vertriebs an ei-

nenzentralen Vertriebsdienstleister erfolgreich ab. „Ziel des Verfahrens war es, eine weitere Zersplitterung der Vertriebslandschaft zu verhindern“, so NVR-Geschäftsführer Dr. Wilhelm Schmidt-Freitag. „Mit der Beauftragung von DB Vertrieb können wir in den nächsten Jahren einheitliche Schnittstellen im Vertrieb für unsere SPNV-Kunden sicherstellen und diesen eine unübersichtliche Automatenlandschaft an den Bahnhöfen, wie sie sich in anderen Regionen Deutschlands schon entwickelt hat, ersparen.“



Foto: Martina Radic

S-Bahn im Jubiläumsdesign: Auf silbernem Hintergrund sind die Silhouette von München und das Liniennetz zu sehen.

Höchstleistung von Anfang an

XX. Olympische Spiele waren Auftakt für S-Bahn München / Prognosen weit übertroffen

München. Als am 10. September 1972 die XX. Olympischen Spiele endeten, hätte die Bahn eine Medaille verdient gehabt. Das weltweite Lob für die Organisation der Spiele schloss die neue S-Bahn mit ein. Höchstleistungen vollbringt sie nach wie vor.

Geschichte und Gegenwart zum Anfassen zeigte die S-Bahn Mün-

chen, als sie im Sommer mit rund 10.000 Gästen im Hauptbahnhof ihr 40. Jubiläum feierte. Auch ein „Olympia-Zug“ der Baureihe ET 420 war dabei. Heute umfasst die Flotte ausschließlich moderne Triebzüge der Baureihe 423.

Einst für 250.000 Reisende pro Tag konzipiert, nutzen heute bis 800.000 Fahrgäste täglich die S-Bahn. Mit einer Streckenlänge von 442 Kilometern rangiert sie

noch vor der S-Bahn Berlin. Ein weiterer Rekord: Die Stammstrecke unter der Innenstadt wird mit 30 Zügen pro Stunde und Richtung befahren. Damit ist die Kapazität jedoch erschöpft. Deshalb hoffen die Verantwortlichen im Freistaat auf den Bau einer zweiten Stammstrecke. Die Finanzierung, so Bayerns Verkehrsminister Martin Zeil, stehe „kurz vor dem Durchbruch“.

DB REGIO BUS & SCHIENE

Mehr Qualität: Notverkehr neu aufgestellt

Frankfurt a. M. Schnelle Reaktion, zuverlässige Fahrgastinformation und durchdachte Reiserundenlenkung: Darauf kommt es an, wenn zum Beispiel bei Streckensperrungen der Zugverkehr ausfällt und kurzfristig Busse einspringen müssen. Um das noch besser zu gewährleisten, hat die

DB Regio AG den Busnotverkehr neu organisiert. Anstelle der einzelnen Busgesellschaften von DB Regio Bus organisieren jetzt Leitstellen und Fahrmeistereien von DB Regio Bus übergreifend den Busnotverkehr und stehen den Transportleitungen im Schienenverkehr als Ansprechpartner für

definierte Verkehrsgebiete zur Verfügung. Optimiert wird in den nächsten Monaten auch die Reiserundenlenkung. Dazu gehören eine bundesweit einheitliche und klare Kennzeichnung der Busse und Ersatzhaltestellen sowie eine verbesserte Beschilderung in den Bahnhöfen.

DB REGIO BUS

Erfolge im Norden und Südwesten

Frankfurt a. M. Im Wettbewerb um Verkehrsleistungen in Schleswig-Holstein und Baden-Württemberg hat sich DB Regio Bus durchgesetzt. Die DB Regio Bus-Gesellschaft Autokraft (Kiel) gewann die Netze „Ostholstein Süd“ und „Trittau“ mit einem Volumen von zwei Millionen Nutzwagenkilometern (Nkm). Um die Verkehre mit einer Laufzeit von zehn und acht Jahren hatten sich auch internationale Verkehrskonzerne beworben. Bei einer Ausschreibung des Karlsruher Verkehrsverbunds gewann Südwestbus (Karlsruhe) per saldo rund 340.000 Nutzwagenkilometer hinzu. Zwar musste Südwestbus Leistungen an Mitbewerber abgeben, setzte sich jedoch beim größten Linienbündel „Ettlingen I“ (eine Million Nkm) durch.

INNOTRANS

Zugausstattung aus Kundensicht

Berlin. Halle 18, Stand 110: Wer die Innotrans vom 18. bis 21. September in Berlin besucht, sollte auf jeden Fall auf dem Stand des DB-Konzerns gewesen sein. Auch der Nahverkehr ist dort vertreten. Unter der Überschrift „Vom Fahrgastwunsch zur Zugausstattung“ informiert die DB Regio AG über die Komfortkomponenten in Nahverkehrszügen und die vorausgehende Marktforschung.

Neue Züge für 375 Millionen Euro in Auftrag gegeben

Fahrzeuge kommen bei DB Regio NRW und DB Regio Südwest zum Einsatz / DB Regio Bus investiert ebenfalls

Frankfurt a. M. Nach gewonnenen Verkehrsvergaben beschafft die DB Regio AG bei den Herstellern Alstom und Stadler neue Züge im Auftragswert von 375 Millionen Euro. Alstom liefert für DB Regio Südwest 38 Dieselelektrotriebzüge der Baureihen 622 (Coradia Lint 54, 160 Sitzplätzen) und 648 (Coradia Lint 41,

112 Sitzplätze). Die Fahrzeuge sollen in Rheinhessen, in der Pfalz sowie an der Bergstraße („Dieselnetz Südwest“) zum Einsatz kommen. Darüber hinaus fertigt Alstom 28 Elektrotriebzüge für DB Regio NRW. Sie sollen auf den Linien S 5 zwischen Dortmund und Hagen sowie S 8 zwischen Hagen und Mönchen-

gladbach eingesetzt werden. Zudem erhält DB Regio NRW 14 neue Elektrotriebzüge von Stadler für die RE-Linien 42 Münster-Essen-Mönchengladbach („Haard-Achse“).

Auch DB Regio Bus investiert in neue Fahrzeuge. Mit den Herstellern EvoBus und Iveco Iris-

bus wurde ein Rahmenvertrag über mehr als 300 Omnibusse im Wert von rund 80 Millionen Euro unterzeichnet. Die Vereinbarung umfasst Solo- und Gelenkbusse in unterschiedlichen Fahrzeuglängen und fahrgastfreundlichen Niederflervarianten sowie verschiedenen Versionen für den Überlandverkehr.

Vertrauen trägt die Zusammenarbeit

Dr. Thomas Schaffer und Alexander Möller zu den Ergebnissen der Zufriedenheitsbefragung der Aufgabenträger

Herr Dr. Schaffer, was haben Sie aus der Befragung der Aufgabenträger gelernt?

Dr. Thomas Schaffer: Dass wir besser geworden sind und noch besser werden müssen.

Was heißt das für den Bereich SPNV konkret?

Dr. Schaffer: In der Gesamtbewertung haben wir auf der Schulnotenskala die Note 2,6 erreicht. Das ist etwas besser als zwei Jahre zuvor. Unsere Leistungen im Schienenverkehr wurden mit der Gesamtnote 2,7 ebenfalls etwas besser bewertet. Gefreut hat uns, dass wir in puncto Zusammenarbeit von den Bestellern erheblich besser beurteilt wurden als 2009. Da konnten wir uns von der Note 2,5 auf die Note 2,1 steigern, in manchen Regionen steht sogar eine eins vor dem Komma. Das ist ein Riesenschritt. Wir arbeiten heute auf einer ganz anderen Vertrauensbasis mit den Aufgabenträgern zusammen.

Allerdings klafft zwischen den Bewertungen in den Kategorien „Leistungen“ und „Zusammenarbeit“ eine deutliche Lücke.

Dr. Schaffer: Das ist leider so. Mit der Note für unsere Leistungen können wir noch nicht zufrieden sein. Allerdings war die Spannbreite der Bewertungen groß. Eine Reihe von Regionen hat deutlich besser abgeschnitten.

Wie erklären Sie die Unterschiede?

Dr. Schaffer: Das muss man Region für Region betrachten und in den Feedback-Gesprächen mit den Aufgabenträgern hinterfragen. Ein wesentlicher Grund ist ganz sicher die Situation im Bereich der Fahrzeuge. Die Fahrzeugindustrie hat uns in den letzten zwei Jahren oft und schmerzlich im Stich gelassen. Wenn fest eingeplante Züge nicht einsetzbar sind, wir über Monate und teilweise über Jahre Ersatzprogramme fahren müssen, kann damit niemand zufrieden sein. Vor diesem Hintergrund ist es schon ein Erfolg, dass unsere Leistungen überhaupt besser bewertet wurden. Geschafft haben wir das vor allem deshalb, weil wir unter der Überschrift „Was der Kunde will, bestimmt unser Handeln“ viele Themen angepackt haben, die auch den Aufgabenträgern unter den Nägeln brennen – zum Beispiel Servicequalität und Serviceorientierung der Mitarbeiter an Bord, Komfort und Schadensfreiheit unserer Züge, Fahrgastinformation. Die Fahrgäste attestieren uns, dass wir hier besser geworden sind. Da wir noch nicht am Ziel sind, werden wir den eingeschlagenen Weg konsequent weiter gehen.

Herr Möller, DB Regio Bus war zum ersten Mal dabei und hat sehr erfreulich abgeschnitten. Hatten Sie damit gerechnet?

BESTELLERBEFRAGUNG

„Ein wertvolles Instrument im beiderseitigen Interesse“

In persönlichen sowie in Online-Interviews befragte das Insitut infas 330 Führungskräfte und Mitarbeiter der Besteller im SPNV sowie im Busverkehr. Die Antworten wurden aggregiert nach Regionen ausgewertet, sodass die Anonymität gewahrt ist. In Feedback-Gesprächen diskutieren die DB Regio-Regionen jetzt die Ergebnisse mit ihren Aufgabenträgern. Die Befragung und

die Feedback-Runden sollen Schwachstellen aufdecken und Verbesserungspotenzial identifizieren. „Wir wollen besser werden, die Besteller wollen, dass wir besser werden. Die Befragung ist ein wertvolles Instrument im beiderseitigen Interesse“, so Dr. Thomas Schaffer, Leiter Marketing der DB Regio AG. „Ein herzliches Dankeschön allen, die daran teilgenommen haben.“

Alexander Möller: Auf jeden Fall hatten wir es gehofft. In der Gesamtbewertung hat DB Regio Bus die Note 2,1 erreicht, in der Leistungsbewertung die Note 2,2, in der Bewertung der Zusammenarbeit die Note 1,9. Das freut uns natürlich, aber für die Feedback-Gespräche mit unseren Aufgabenträgern haben wir trotzdem noch genügend Themen.

Zum Beispiel?

Möller: Kritisiert wurde etwa die Leistungsqualität unserer Subunternehmen. Das betrifft etwa die Freundlichkeit der Fahrer und das Komfortniveau der Fahrzeuge. Was die Fahrzeuge angeht, muss man sich allerdings vor Augen halten, dass wir da immer auch über Kosten reden, über den Spagat zwischen Qualität und Wirtschaftlichkeit. Angemahnt wurde auch eine aktivere Rolle beim regionalen Fahrgastmarketing. Die würden wir gerne spielen, nur brauchen wir dafür auch die nötigen Freiräume und Anreize. Im Ausschreibungsmarkt sind die zum Beispiel häufig nicht gegeben. Insgesamt bestätigen die positiven Ergebnisse der Befragung jedoch, wie eng und konstruktiv wir mit den Aufgabenträgern zusammenarbeiten – oft schon seit vielen Jahrzehnten. Das macht uns Mut, die Zukunftsthemen anzugehen.

Besteht Einigkeit darüber, welche das sind?

Möller: Ja, das hat die Befragung klar gezeigt. Ganz oben steht für die Aufgabenträger die Sorge, ob angesichts des demografischen Wandels und sinkender Schülerzahlen das Angebot in der Fläche aufrechterhalten werden kann. Das nehmen wir sehr ernst. Unter Berücksichtigung der lokalen Gegebenheiten sowie der Wünsche und der Möglichkeiten des Aufgabenträgers wollen wir für die jeweilige Region das optimale Angebot konzipieren. Wir haben uns gefreut, dass die Aufgabenträger diese planerische Kompetenz auch ausdrücklich fordern, und werden sie weiter ausbauen. Hohe Bedeutung hat für die Aufgabenträger auch der Bereich Telematik, also zum Beispiel Echtzeit-Fahrgastinformationssysteme, Anschlusssicherung, Verknüpfung von Bahn und Bus. Mit unserem rechnergestützten Betriebsleitsystem schaffen wir dafür die Voraussetzungen.

Dr. Schaffer: Die Besteller im SPNV sehen viele Herausforderungen ähnlich, die Schnittmengen sind unübersehbar. Das zeigt, wie wichtig es ist, Mobilität verkehrsmittelübergreifend zu betrachten. Bahn und Bus sind zwei Seiten derselben Medaille – und deshalb bei uns auch unter einem Dach angesiedelt.

Seite an Seite: Dr. Thomas Schaffer (l), Leiter Marketing DB Regio AG, und Alexander Möller, Vorsitzender der Regionalleitung DB Regio Bus Nord und Bereichsleiter Marketing und Geschäftsentwicklung DB Regio Bus

Foto: DB Regio AG



BERLIN

Stadtrundfahrt im Cabrio-Bus

Berlin Mit zwei neuen doppelstöckigen Cabrio-Bussen, besonders geräumig und besonders lang, lädt BEX jetzt zu Stadtrundfahrten in Berlin ein. Geliefert wurden sie von der niederbayrischen Viseon GmbH, die Busse für besondere Einsatzzwecke entwickelt. Auf der „City Circle“-Route steuern die neuen Viseon-Busse 20 touristische Highlights an. Sie ersetzen Doppelstock-Stadtbusse, die zuvor für die Berliner Verkehrsgesellschaft gefahren und zu Cabrios umgebaut worden waren.

Die zu DB Regio Bus gehörende Bayern Express & P. Kühn Berlin GmbH – kurz BEX – ist führender Anbieter von Ausflugs- und Stadtrundfahrten in der Hauptstadt. Darüber hinaus bietet BEX Charterverkehre und Fernbus-Linienverkehre an.

Impressum

Kontakt

DB Regio AG
Marketing -
Bestellerkommunikation
Stephensonstraße 1
60326 Frankfurt am Main

Verantwortlich:

Joachim Kraft
Tel.: 01805 736 786
(0,14 EUR/Min.; Mobilfunk
abweichend)
Fax: 069 265-14322
regioaktuell@bahn.de
www.deutschebahn.com
Änderungen vorbehalten
Einzelangaben ohne Gewähr
Stand: September 2012

Herausgeber

Deutsche Bahn AG
Marketingkommunikation
(GMK)
Frankenallee 2-4
60327 Frankfurt am Main

Realisation

idea Kommunikation
Dortmund

Druck:

Fischer Druck
Peine

Mehr Schwarzwald geht nicht

Hirschsprung und Himmelreich: Die Höllentalbahn Freiburg – Neustadt ist 125 Jahre alt

Titisee. Zum 125. Jubiläum kam nur Schwarzwälder Kirschtorte infrage. Und dass Baden-Württembergs Verkehrsminister Winfried Hermann beim Anschneiden half, war eine Ehrensache. Die Höllentalbahn, steilste Hauptbahn und eine der bekanntesten Strecken Deutschlands, ist schließlich ein Stück Schwarzwald aus dem Bilderbuch.

Mehr Schwarzwald auf 36 Kilometern geht nicht. So lang ist die Höllentalbahn, die Freiburg und Neustadt verbindet. Man kann sie nicht beschreiben, man muss sie erfahren. Die neun Tunnel zwischen Freiburg (268 Meter Seehöhe) und dem Scheitelpunkt bei Hinterzarten (893 Meter). Den Hirschsprungfelsen, wo ein Hirsch die enge Schlucht mit einem Satz überwunden haben soll. Das imposante Ravennaviadukt. Oder die idyllische Station Himmelreich, zu der es gut passt, dass die dortige DB-Agentur von einer diakonischen Einrichtung für Behinderte betrieben wird.

Sechs Millionen Fahrgäste pro Jahr zählt DB Regio Südbaden auf der Höllentalbahn – Tendenz steigend. Die Fans der Strecke sind ungezählt. Heiß begehrt wa-



Foto: Jörg Sauter

Sie schnitten die Torte an: (v. l.) Frank Buermeyer, Sprecher DB Regio Südbaden, Landrätin Dorothea Störz-Ritter, Minister Winfried Hermann und Andreas Moschinski-Wald, Vorsitzender der Regionalleitung DB Regio Baden-Württemberg

ren deshalb auch die „Höllentaler“, die DB Regio Südbaden zum Jubiläum prägen und unter den Fahrgästen verteilen ließ. Hunderte schickten zudem beim Fotowettbewerb ihre Bilder ein.

Rund 5.000 Gäste waren beim Festakt im Bahnhof Titisee dabei. Dort blickte Minister Hermann zurück auf die Leistungen des Erbauers Robert Gerwig. Und er blickte nach vorn. Die Landesregierung werde, so Hermann, die Weiterentwicklung des Be-

dienkonzepts vorantreiben. Beschlossene Sache ist zudem die Elektrifizierung über Neustadt hinaus bis Donaueschingen.

Die Gäste hörten es gern. Doch die Attraktion des Tages war der Dampfzug, den DB Regio Südbaden zum Festtag anfeuern ließ. Der Erlös der Fahrten kam einem integrativen Kindergarten zugute – und dem Behindertenhilfswerk, das die „Engel“ der DB-Agentur des Bahnhofs Himmelreich anlernt und beschäftigt.

WWW.BAHN.DE

Umkreissuche gibt Tourentipps nach Maß

Berlin. Die Bahn bietet jetzt eine ganz neue Möglichkeit, sich mit individuellen Tipps für Ausflüge inspirieren zu lassen. Mit der „Umkreissuche“ können sich die Kunden Freizeitangebote aus den Kategorien Kultur, Shopping, Natur, Aktiv, Wellness, Gastronomie und Veranstaltungen übersichtlich auf einer interaktiven Landkarte anzeigen lassen.

Zum Beginn der Suche nennen die Kunden ihren Ausgangspunkt sowie die Fahrtzeit, die ihnen zur Verfügung steht. Zusätzlich können auch das Verkehrsmittel und die Freizeitkategorien ausgewählt werden.

Daraufhin wird eine Auswahl

von Reisezielen ermittelt, die mit der Bahn innerhalb der vorgegebenen Zeit zu erreichen sind, und auf einer interaktiven Landkarte dargestellt.

Neben einer kurzen Beschreibung des Vor-Ort-Tipps werden Fahrtzeit und Vorschläge zu günstigen Tickets übersichtlich

angezeigt, und es gibt eine Verlinkung zu ausführlichen Informationen über das Ausflugsziel, zur Reiseauskunft und Onlineticket-Buchung.

Der neue Service ist über bahn.de/umkreissuche zu erreichen. Den Schnelleinstieg finden Kunden oben rechts auf jeder Seite der Rubrik „Deutschland erleben.“

„Die Bahn bietet ihren Kunden mit der Umkreissuche eine ganz neue Perspektive: Ich bin gerade in X und habe Y Stunden Zeit: Wohin kann ich denn fahren? – Das ist innovativ!“, meint Anatol Scholz, Leiter Fahrgastmarketing bei DB Regio.

