

Editorial

Win-win für alle

Fernverkehr in der Fläche ist ein anspruchsvolles Geschäft. Um gegen die Straße zu bestehen, braucht es unternehmerischen Mut und neue Ideen. Mit unserem neuen IC-Netz beweisen wir beides. Wir setzen auf Wachstum, etablieren ein eigenwirtschaftliches Flächenangebot und knüpfen die Umsetzung nicht an die Bedingung einer öffentlichen Mitfinanzierung. Gleichwohl versteht es sich von selbst, dass wir das Gespräch mit den Aufgabenträgern suchen. Das neue IC-Netz soll zur Win-win-Konstellation für alle werden. Es soll neue Fahrgäste für die Schiene erschließen und hat Potenzial für kostensparende Synergien, die den Aufgabenträgern neue Optionen bieten. Je enger wir uns vernetzen, umso besser für das Angebot auf der Schiene, umso besser für uns alle.



Ulrich Homburg,
Vorstand Personenverkehr
DB Mobility Logistics AG

Ulrich Homburg

Ulrich Homburg,
Vorstand Personenverkehr
DB Mobility Logistics AG

Fernverkehr knüpft Netze neu

Wachstumsstrategie: Metropolen und Regionen profitieren

Berlin. Mit einem schnellen Metropolenetz und einem ausgedehnten Flächennetz will der Fernverkehr der Deutschen Bahn neue Kunden gewinnen. Bis 2030 soll das Fernverkehrsangebot um 25 Prozent auf insgesamt 162 Millionen Zugkilometer wachsen. Davon entfallen 42 Millionen Zugkilometer auf das neue Flächennetz.

Bis zu 50 Millionen zusätzliche Reisende im Jahr will die DB bis 2030 mit der Fernverkehrsoffensive gewinnen. Sie umfasst zwei wesentliche Elemente. Zum einen wird das ICE-Netz zwischen den Metropolen ausgebaut. Dabei integriert die DB auch Teile des bisherigen IC-Verkehrs in das ICE-Angebot, was für die Kunden kürzere Reisezeiten und neue, komfortablere Fahrzeuge bedeutet. Zum anderen formt die DB aus den verbleibenden IC-Verkehren sowie neu hinzukommenden Linien ein neues Flächennetz. Mit ihm erhalten nahezu alle Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern sowie weitere 15 Oberzentren Anschluss an den Fernverkehr – insgesamt mehr als fünf Millionen Menschen.

Flächennetz mit Doppelstock-IC

Damit einher geht eine umfassende Verjüngung und Modernisierung der Fernverkehrsflotte. Für das schnelle Metropolenetz beschafft die DB 147 ICx- und ICE-Züge. Insgesamt stehen damit 360 mehr

als 230 km/h schnelle Züge zur Verfügung. Ausschließlich mit neuen Fahrzeugen, nämlich 120 Doppelstock-IC-Zügen, wird die DB das Flächennetz betreiben. DB-Vorstand Personenverkehr Ulrich Homburg: „Insgesamt investieren wir rund zwölf Milliarden Euro. Die Dimension macht deutlich, wie ernst wir es meinen.“ ■

Mehr zum Thema: Seite 3



IC-Verkehr mit Doppelstockzügen



Die ICx-Baureihe erweitert die Flotte im ICE-Verkehr.

Verzicht ist eine legitime Option

von Dr. Manfred Rudhart, Vorstandsvorsitzender DB Regio AG

Wer im SPNV Erfolg haben will, muss Flagge zeigen und sich den Herausforderungen des Wettbewerbs offensiv stellen. In den fast 20 Jahren, in denen der SPNV nun ein Wettbewerbsmarkt ist, haben wir diese Lektion sehr gründlich gelernt. Wir sehen jede Vergabe als Chance. Nur so können wir bestehende Verkehre verteidigen und neue hinzugewinnen. Würden wir nicht teilnehmen, hätten wir schon verloren.

Chancen und Risiken abwägen

Wir tragen Verantwortung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Arbeitsplätze. Schon deshalb verbietet es sich für uns, leichtfertig auf eine Teilnahme zu verzichten. Allerdings sind auch unsere Möglichkeiten nicht unbegrenzt. Jede Vergabeteilnahme verursacht enormen Aufwand und erhebliche Kosten. Deshalb müssen auch wir, wie jedes andere Eisenbahn-Verkehrsunternehmen (EVU), Chancen und Risiken abwä-

Standpunkt



„Wenn absehbar ist, dass bei einem Zuschlag unkalkulierbare rechtliche oder wirtschaftliche Risiken drohen, müssen wir die Reißleine ziehen.“

gen. Wenn nach den Vergabebedingungen absehbar ist, dass bei einem Zuschlag unkalkulierbare rechtliche oder wirtschaftliche Risiken drohen, müssen wir die Reißleine ziehen. Bei der Vergabe des Elektonetzes Mittelsachsen war das der Fall. Beim Rhein-Ruhr-Express räumten die Aufgabenträger entsprechende Fallstricke aus dem Weg. Ungeachtet der geringen Erfolgsaussichten haben wir deshalb teilgenommen. Allerdings halten wir die Auftrennung der Wertschöpfungskette grund-

sätzlich für schwierig. Die EVU haben auf wesentliche Ressourcen, die für den Betrieb nötig sind, keinen Zugriff mehr. Stattdessen entstehen schwer beherrschbare Schnittstellen.

Wie attraktiv Vergaben sind, wie viele und welche EVU sich daran beteiligen, liegt grundsätzlich in der Hand der Aufgabenträger. Sie gestalten die Vergabebedingungen und damit den Markt. Das ist ihr gutes Recht. Genauso ist es allerdings eine legitime Option der EVU, von einer Teilnahme abzusehen. Alle EVU – nicht nur wir – legen auf eine lange Wertschöpfungskette und Möglichkeiten zur unternehmerischen Entfaltung wert. Damit fahren nach unserer Überzeugung auch die Aufgabenträger und vor allem die Kunden am besten: Wenn sich die Aufgabenträger und die EVU nicht als Gegner, sondern als Partner verstehen, können sie sich dem gemeinsam widmen, worauf es besonders ankommt – der Zufriedenheit der Fahrgäste. ■

Strengere Bilanzierungsregeln beeinflussen Leasingmodelle

Frankfurt a. M. Im Rahmen der Harmonisierung der Bilanzierungsregeln in der EU muss sich die SPNV-Branche auf Änderungen einstellen. Davon betroffen ist auch die Finanzierungsunterstützung durch die Aufgabenträger bei der Fahrzeugbeschaffung.

Wirtschaftsprüfer und Branchenexperten gehen davon aus, dass 2017 eine Neuregelung der IFRS-Bestimmungen (International Finance Reporting Standards) für die Bilanzierung von Leasingverhältnissen in Kraft tritt. Danach ist damit zu rechnen, dass alle Leasingverhältnisse beim Leasingnehmer bilanzwirksam („on balance“) werden. Die Neuregelung soll auch rückwirkend für bestehende Leasingver-

träge angewendet werden. Für Leasingnehmer kann das ungünstige Folgen für Bilanzkennzahlen, insbesondere den Verschuldungsgrad, nach sich ziehen. In der SPNV-Branche beinhalten die Instrumente der Aufgabenträger zur Unterstützung der Fahrzeugfinanzierung regelmäßig Vertragskonstruktionen auf der Grundlage von Pacht oder Leasing.

Auswirkungen auf den Verschuldungsgrad

Bereits seit 2008 müssen nach den IFRS-Bestimmungen Leasingfinanzierungen im Rahmen sogenannter Konzessionsdienstleistungsverträge (Erbringung öffentlicher Dienstleistungen durch private Betreiber) in der Bilanz berücksichtigt werden. Dem durch eine Einstufung als bilanzunwirksames („off balance“) Operate Leasing auszuweichen, wäre mit der jetzt erwarteten Neuregelung der Bestimmungen nicht mehr möglich. Abzuwarten bleibt, welche Folgen dies für die Attraktivität der leasingbasierten Finanzierungsunterstützung durch die Aufgabenträger und für die Verkehrsunternehmen hat. Unternehmen, die von einer Bilanzunwirksamkeit der Leasing-

modelle ausgingen und dies für günstige Angebote genutzt haben, könnten mit einer dann sichtbaren Unterdeckung und entsprechendem Wertberichtigungsbedarf konfrontiert sein.

Die DB Regio AG, die ihre Fahrzeuge in der Regel selbst finanziert, sieht sich allenfalls am Rande betroffen. Finanzvorstand Norbert Klimt: „Wir halten grundsätzlich die integrierte Produktion für das bessere Modell. Wir haben uns bei Ausschreibungen zwar auch schon für die Anwendung von Leasingmodellen entschieden, diese aber auch entsprechend bilanziell behandelt.“ In einer Studie zur Fahrzeugfinanzierung im SPNV hatte das Beratungsunternehmen SCI Verkehr bereits 2012 vor Unwägbarkeiten gewarnt. „Die künftige Entwicklung des Leasinggeschäftes ist unsicher, da es Bestrebungen gibt, Leasinggüter nach IFRS grundsätzlich dem Leasingnehmer zuzurechnen. Die Auswirkungen in den Bilanzen aller so berichtenden Verkehrsunternehmen wären in diesem Fall erheblich. Durch die Bilanzverlängerung und eine höher ausgewiesene Verschuldung würden die Eigenkapitalquoten sinken.“ ■

Mit leasingbasierten Finanzierungsmodellen unterstützen die Aufgabenträger häufig die Fahrzeugbeschaffung.



Foto: Hans Scharfhauser

RegioSignale wirft einen Blick in die digitale Zukunft

Frankfurt a. M. Was Digitalisierung der Mobilität schon heute bedeutet und was morgen Wirklichkeit werden kann – das können die Teilnehmer des Branchentreffs RegioSignale 2015/2016 am 19. November 2015 in Frankfurt a. M. konkret erleben. DB Regio widmet dem Thema „Mobilität 4.0“ einen Schwerpunkt. Im Fokus stehen Zukunftsszenarien für Markt und Technik. Das reicht vom autonomen Fahren bis zu neuen Mobilitätsformen, etwa durch Sharing-Plattformen und No-Frills-Car-

rier. Auch dem Dialog zur aktuellen Branchenentwicklung bereitet RegioSignale eine



Bühne. Mit eigenen Veranstaltungsblocken beteiligen sich der VDV-Ausschuss für Wettbewerbsfragen im Eisenbahnpersonenver-

kehr, die Bundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger im SPNV und DB Fernverkehr. RegioSignale 2015/16 findet im Kongresshaus „Kap Europa“ statt. Auch der DB-Vorstandsvorsitzende Dr. Rüdiger Grube sowie Staatssekretär Michael Odenwald, Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur, werden erwartet. Am vorigen DB Regio-Branchentreff nahmen 350 Entscheider und Experten aus Verkehrsunternehmen, Aufgabenträgerorganisationen und Politik teil. ■

Neues IC-Netz stärkt das System Schiene

Fernverkehr: Konzept für die Fläche macht den Eisenbahnverkehr für alle Fahrgäste attraktiver

Frankfurt a. M. Die Deutsche Bahn hat die Weichen für ein deutlich ausgeweitetes Fernverkehrsangebot auch in der Fläche gestellt. Im Systemverbund Schiene können davon alle Fahrgäste profitieren – auch die des Nahverkehrs.

Für die Attraktivität des Verkehrssystems Schiene ist die Reisekette ein entscheidendes Kriterium. Sie muss funktionieren, damit die Kunden zufrieden sind. Und wenn sie funktioniert, profitieren alle Partner davon. „Allein in den Zügen des Fernverkehrs steigen heute 30 Prozent der Fahrgäste aus Regionalverkehrssystemen zu“, sagt Berthold Huber, Vorstandsvorsitzender der DB Fernverkehr AG. „Gemeinsame Verkehrskonzepte, die die Bildung von Anschlussknoten und, wenn sinnvoll, auch gemeinsame Takte berücksichtigen, stärken das Gesamtsystem.“ Deshalb werde man vor Einführung der neuen IC-Linien das Gespräch mit den Aufgabenträgern und Bundesländern suchen.



Plädiert für gemeinsame Verkehrskonzepte: Berthold Huber, Vorstandsvorsitzender DB Fernverkehr AG

dersachsen und in Baden-Württemberg. Allerdings sei das keine Voraussetzung für die Umsetzung des IC-Flächennetzes, betont Huber. „Der Fernverkehr wird weiterhin eigenwirtschaftlich arbeiten. Der Ausbau der IC-Verbindungen wird in jedem Fall umgesetzt.“ Für Gespräche zur Koordination und Vernetzung der Angebote bleibt genügend Zeit. DB Fernverkehr stellt ab Dezember 2015 die bestehenden IC-Verkehre, die nicht in das ausgeweitete ICE-Netz eingehen, sukzessive bis 2030 um und ergänzt sie durch neue Linien. Das entstehende neue Flächennetz mit zweistündiger Zugfrequenz orientiert sich dabei stärker als bisher an einer angebotsorientierten und erfolgreichen Taktlogik. Insgesamt kommen 190 neue Direktverbindungen zwischen Großstädten und kleineren Städten hinzu.

Im Zielzustand will DB Fernverkehr mit dem neuen IC-Flächennetz und dem ICE-Metropolenetz 162 Millionen Zugkilometer auf die Schiene bringen. Dieses Angebotsvolumen

wurde zuletzt 1996 erreicht, als das Interregio-Zugsystem noch in voller Blüte stand. Dessen Ende hing vor allem mit den hohen Produktionskosten zusammen. Ein entscheidender Unterschied zum künftigen Fernver-

„Der Fernverkehr wird weiterhin eigenwirtschaftlich arbeiten. Der Ausbau der IC-Verbindungen wird in jedem Fall umgesetzt.“

– **Berthold Huber**, Vorstandsvorsitzender DB Fernverkehr

kehrs-Flächennetz. „Die neuen Fahrzeuge werden sich erheblich wirtschaftlicher betreiben lassen“, so Berthold Huber. Technisch basieren sie auf den Doppelstockzügen für den hochwertigen Regionalverkehr, die DB Regio in großer Stückzahl einsetzt. Wobei auch das ein Beispiel dafür ist, wie Nah- und Fernverkehr voneinander profitieren können. ■

„Gemeinsame Verkehrskonzepte, die die Bildung von Anschlussknoten und, wenn sinnvoll, auch gemeinsame Takte berücksichtigen, stärken das Gesamtsystem.“

– **Berthold Huber**, Vorstandsvorsitzender DB Fernverkehr

Auch eine Tarifintegration, also die Anerkennung des Nahverkehrstarifs im Fernverkehr gegen Ausgleich durch den Aufgabenträger, kann zur Vernetzung von Nah- und Fernverkehr beitragen. Beispiele dafür gibt es in Nie-

„Die Aufgabenträger müssen alle möglichen Formen der Bestellung nutzen können“

Im Interview: Frank Zerban ist seit einem Jahr Hauptgeschäftsführer der BAG-SPNV

Herr Zerban, vor einem Jahr sind Sie nach Berlin zur Bundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger im SPNV (BAG-SPNV) gewechselt. Was hat Sie an der Aufgabe als Hauptgeschäftsführer gereizt?

Frank Zerban: Vor allem der Perspektivwechsel. Beim Verband Region Stuttgart habe ich zwölf Jahre die praktische Arbeit vor Ort kennengelernt, auch als Projektleiter der bis dahin größte SPNV-Ausschreibung. In Berlin geht es darum, das Thema SPNV auf einer anderen Ebene voranzutreiben.

Sie haben Ihr Amt in bewegten Zeiten angetreten. Aktuelle Herausforderungen wie Finanzknappheit und die Vergabewelle halten die Branche in Atem, hinzu kommen eine Reihe Zukunftsherausforderungen, vom demografischen Wandel bis zur Digitalisierung der Mobilität. Wo setzen Sie die Schwerpunkte?

„Die Verkehrspolitiker erkennen die Notwendigkeit einer angemessenen Finanzausstattung schon. Aber offenbar sind nicht sie die Herren des Verfahrens, sondern die Finanzpolitiker.“

Zerban: Im Mittelpunkt steht derzeit ganz klar die Finanzierung. Für die Zukunft des SPNV sind langfristig gesicherte Regionalisierungsmittel auf einem angemessenen Niveau entscheidend. Damit hängt ein weiteres wichtiges Thema zusammen, nämlich die Entgelte für Trassen und Stationen sowie deren künftige Entwicklung. Die Aufgabenträger müssen rund die Hälfte der bisherigen Regionalisierungsmittel allein dafür aufbringen. Hinzu kommen weitere wichtige Themen, vor allem die Engpassbeseitigung in der Netzinfrastruktur, die Auswirkungen des Fernbusmarkts und die Digitalisierung im SPNV.

In der Frage der Revision der Regionalisierungsmittel haben die Länder sehr deutlich gemacht, dass das bisherige Leistungsangebot ohne Anpassung der Finanzierung nicht aufrechtzuerhalten ist. Trotzdem kam es zum offenen Konflikt mit dem Bund. Hat das Thema SPNV auf der verkehrspolitischen Bühne an Bedeutung und Unterstützung eingebüßt?

Zerban: Die Verkehrspolitiker erkennen die Notwendigkeit einer angemessenen Finanzausstattung schon. Aber offenbar sind nicht sie die Herren des Verfahrens, sondern die Finanzpolitiker. Bezeichnenderweise sind die Regionalisierungsmittel ja im Finanzhaushalt enthalten und nicht im Verkehrshaushalt. Auch die fachliche Diskussion geht derzeit weniger um die Mittelausstattung, sondern um den Bund-Länder-Finanzausgleich. Hier besteht das Risiko, dass die Zweckbindung entfällt und die heutigen Regionalisierungsmittel in einem allgemeinen Topf mit völlig fachfremden Themen untergehen.

Trotz Finanzknappheit verfügen manche Aufgabenträger über große eigene Flotten. Allein in Niedersachsen befinden sich rund 400 Doppelstockwagen, Triebzüge und Loks im Besitz der Aufgabenträger. Durch entsprechende Finanzierungsmodelle wächst der Bestand an Aufgabenträgerfahrzeugen stetig. Ist das Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU), das die Züge selbst mitbringt, bald Vergangenheit?

Zerban: Oberstes Ziel der Aufgabenträger ist, dass sich möglichst viele EVU an den Wettbewerbsverfahren beteiligen. Es hat sich aber gezeigt, dass insbesondere bei großen Investitionsvolumina viele Marktteilnehmer keine hinreichend günstigen Zinskonditionen erhalten konnten, um marktfähige Angebote zu unterbreiten. Ohne Teilnehmer findet aber kein Wettbewerb statt. Und es ist ja auch nicht so, dass Fahrzeuge, die das EVU stellt, die Aufga-

Vom Neckar zur Spree



Foto: BAG-SPNV

Frank Zerban ist seit 1. Juni 2014 Hauptgeschäftsführer der BAG-SPNV in Berlin. Zuvor war er als Referent Verkehrswirtschaft in leitender Position beim Verband Region Stuttgart tätig.

Für die BAG-SPNV hatte sich Zerban bereits vor seinem Wechsel engagiert, zuletzt als Leiter des Arbeitskreises Stationen.

beneträger nichts kosten würden. Im Gegenteil, hier werden auch Risikoaufschläge eingepreist. Allerdings denke ich, dass es bei kleineren Vergaben auch weiterhin üblich sein wird, dass die EVU die Fahrzeuge selbst bringen müssen.

Es häufen sich die Vergaben, bei denen die Aufgabenträger alle Bestandteile der Leistungskette – etwa Fahrzeugbeschaffung und -finanzierung, Instandhaltung, Ticketvertrieb, Personalgestaltung für die Züge – separat einkaufen und sie zusammenfügen. Die klassischen EVU, die alle Leistungen aus einer Hand anbieten, bleiben auf der Strecke. Wie ist das mit dem Prinzip „öffentlicher Besteller, unternehmerischer Leistungsersteller“ zu vereinbaren, das doch als Grundlage des SPNV-Wettbewerbs gilt?

Dachverband macht sich für SPNV-Besteller stark

Die Bundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger des SPNV (BAG-SPNV e. V.) ist der Dachverband der Bestellerorganisationen des Schienenpersonennahverkehrs in Deutschland. Sie vertritt die Interessen der 27 Aufgabenträger und Aufgabenträgerorganisationen, die in Deutschland gemeinwirtschaftlichen Schienenpersonennahverkehr organisieren und

finanzieren. Dafür stellt der Bund den Aufgabenträgern derzeit rund 7,3 Milliarden Euro zur Verfügung. Erbracht werden die Leistungen nach Angaben der BAG-SPNV von 65 Verkehrsunternehmen, die jährlich rund 650 Millionen Zugkilometer zurücklegen. Ihren Sitz hat die BAG-SPNV am Hardenbergplatz in Berlin, direkt gegenüber dem Bahnhof Zoologischer Garten (Foto). ■





Zerban: Um das maximal mögliche Angebot für die Fahrgäste vorhalten zu können, müssen die Aufgabenträger alle möglichen Formen der Leistungsbestellung nutzen können. Und das „klassische“ EVU gibt es doch heute schon nur noch bedingt. DB Regio beispielsweise führt den Vertrieb doch gar nicht selbst durch, sondern bedient sich eines Vertriebsdienstleisters. Ähnlich sieht es bei anderen EVU mit der Instandhaltung aus, wenn diese an Dritte vergeben wird. Bei jeder Zwischenvergabe entstehen neue Schnittstellen und womöglich auch zusätzliche Kosten, die letztlich vom Besteller zu zahlen sind.

Wie beurteilen Sie die jüngst vorgestellte Fernverkehrsoffensive der Deutschen Bahn? Wesentlicher Bestandteil ist ja eine deutlich verbesserte Flächenerschließung durch ein ausgeweitetes IC-Netz mit Doppelstockzügen.

Zerban: Es ist auf jeden Fall gut, dass sich der DB Fernverkehr mit einem langfristigen Angebot beschäftigt. Die BAG-SPNV favorisiert allerdings weiterhin den echten Deutschlandtakt, der hinsichtlich der Flächenerschließung mit Umsteigeknoten noch viel weiter geht. Für uns ist darüber hinaus wichtig, dass

das Angebot langfristig planbar ist und die Belange des vertakteten Regionalverkehrs nicht negativ berührt werden.

Die Aufgabenträger sind eingeladen, ihr eigenes Fahrplanangebot mit dem neuen IC-Angebot verkehrlich zu vernetzen. Hinzu kommen kann eine Tarifintegration, also die Anerkennung des Nahverkehrstarifs auch im IC. Welche Resonanz erwarten Sie bei den Aufgabenträgern?

Zerban: Wir sind gespannt auf direkte Gespräche. Denn um das geplante Fernverkehrsangebot richtig einordnen zu können, brauchen wir noch viel konkretere Informationen. Mit einer der wichtigsten Äußerungen der DB war bisher die klare Ansage, dass das Konzept

„Um das geplante Fernverkehrsangebot richtig einordnen zu können, brauchen wir noch viel konkretere Informationen.“

ohne einen einzigen Euro Regionalisierungsmittel umgesetzt wird. Die Aufgabenträger werden dann prüfen, ob die konkreten Vorschläge des Fernverkehrs diese Zusage auch erfüllen, ob sie vergaberechtlich umsetzbar sind und welcher Vorteil für die Fahrgäste entsteht. Klar ist auch, dass eigenwirtschaftlicher Fernverkehr stets diskriminierungsfrei sein muss.

Die Mobilitätslandschaft ist in den letzten Jahren spürbar in Bewegung geraten. Ridesharing, Carsharing, Fernbusse, Vergleichsportale, Suchmaschinen, Internetplattformen sind einige der Erscheinungsformen. Blickt man in die Zukunft, zeichnen sich ganz neue Wettbewerber ab, etwa das selbstfahrende Carsharing-Elektroauto, das Google vorantreibt. Wie ernst müssen Verkehrsunternehmen und Aufgabenträger diese Entwicklungen nehmen?

Zerban: Das muss man auf jeden Fall ernst nehmen. Im Fernbusmarkt ist davon auszugehen, dass es auf bestimmten Relationen bereits heute zu nennenswerten Abwanderungen vom Regionalverkehr kommt. Und selbstfahrende Fahrzeuge werden den Verkehrsmarkt vielleicht viel früher verändern, als wir uns das heute vorstellen können. Wegen der potenziell großen Nachfrage wäre eigentlich der Ballungsraum prädestiniert für solche Systeme. Auf der anderen Seite sind dort möglicherweise die technischen Anforderungen höher. Ganz sicher jedoch wird der heutige SPNV im Ballungsraum noch lange seine Daseinsberechtigung haben. Hier werden Fahrgäste in großer Zahl bewegt. Eine Verlagerung auf selbstfahrende Fahrzeugeinheiten ist deshalb schwierig. Dennoch müssen wir diese neuen Verkehrssysteme genau beobachten, um rechtzeitig reagieren zu können.

Um die Möglichkeiten der Digitalisierung im Hinblick auf neue Angebote für die Kunden auszuloten, hat die Deutsche Bahn die Initiative Mobilität 4.0 gestartet. Damit ist die Hoffnung auf eine Bewegung verbunden, die die ganze Branche mitnimmt. Wie sehen Sie die Chancen?

Zerban: Die Erwartungshaltung der Fahrgäste an elektronische Dienste ist enorm gestiegen. Hier muss es das Ziel sein, den Kunden eine durchgehende Information über die gesamte Reisekette über einen Zugang geben zu können und idealerweise auch den Fahrscheinkauf über den gesamten Weg anzubieten – unabhängig davon, wie viele verschiedene Verkehrsmittel genutzt werden. Auch hier sehen die Aufgabenträger es als zielführend an, alle nötigen Informationen über Open Data diskriminierungsfrei allen potenziellen Anbietern zur Verfügung zu stellen. So werden Monopolstrukturen vermieden, und die Fahrgäste erhalten in den Auskunftsmitteln die für sie beste Kombination aus Preis und Zeitbedarf. ■



Mit FLIRT und KISS direkt nach Luxemburg

EBA-Zulassung: Im RE-Netz Südwest fahren Züge der DB Regio AG und der CFL in Mischtraktionen

Mannheim. Seit Mitte März fahren Züge des RE-Netzes Südwest (SÜWEX) stündlich und direkt nach Luxemburg. Das ermöglichen Mischtraktionen der Triebzüge FLIRT (l.) und KISS (r.).

Durch die neue Direktverbindung von Koblenz über Trier nach Luxemburg fahren Züge jetzt stündlich in das Großherzogtum. Dafür erteilte das Eisenbahn-Bundesamt erstmals die Zulassung

für die Mischtraktion eines einstöckigen Niederflurtriebzugs (FLIRT/DB Regio AG) mit einem Doppelstocktriebzug (KISS/Luxemburgische Staatsbahn CFL). In Trier werden die Züge in Richtung Luxemburg getrennt, die in die Gegenrichtung Koblenz gekuppelt. Für den grenzüberschreitenden Betrieb hatte die CFL bei Stadler Pankow acht dreiteilige elektrische Doppelstocktriebzüge des Typs KISS bestellt.

Rheinland-Pfalz-Ticket + Lux

Passend zu den neuen Direktverbindungen Luxemburg – Koblenz hat DB Regio Südwest das Angebot „Rheinland-Pfalz-Ticket + Lux“ eingeführt – zu denselben Konditionen wie das Rheinland-Pfalz- und Saarland-Ticket. Es gilt zusätzlich in Luxemburg – auch vor neun Uhr – in allen Zügen außer dem TGV. Der SÜWEX nahm im Dezember 2014 als Premiumprodukt im Rheinland-Pfalz-Takt den Betrieb auf. Als Ergebnis einer europaweiten Ausschreibung ha-

ben die Aufgabenträger aus Rheinland-Pfalz, dem Saarland, Hessen und Baden Württemberg die DB Regio Südwest mit dem Betrieb des SÜWEX für die Dauer von 15 Jahren beauftragt. Der SÜWEX verbindet die rheinland-pfälzischen Oberzentren Mainz, Koblenz, Trier, Kaiserslautern und Ludwigshafen mit den benachbarten Zentren Saarbrücken, Mannheim, Frankfurt (Main) und Karlsruhe im Takt. Reisende profitieren unter anderem von besserer Vertaktung, kürzeren Reise- und Umsteigezeiten sowie deutlich mehr durchgehenden Verbindungen. ■



KURZ NOTIERT

Bundesbank fährt BVH

Frankfurt a. M. Seit Anfang Mai ist die zu DB Regio Bus gehörende Busverkehre Hessen GmbH (BVH) auch für die Deutsche Bundesbank unterwegs. Mit zwei Kleinbussen befördert die BVH im Pendelverkehr Beschäftigte und Gäste der Bundesbank zwischen den Standorten im Frankfurter Stadtgebiet. Vorausgegangen war eine Ausschreibung. Bisher erbrachte die Bundesbank diese Verkehre selbst. ■

Service „Streckenagent“ jetzt auch im Norden

Kiel. Seit Mai bietet auch die Regionalbahn Schleswig-Holstein ihren Kunden den kostenlosen Fahrgastinformationsdienst „Streckenagent“ an. Nach der Anmeldung im Internet erhalten Reisende im Fall größerer Störungen eine Nachricht per E-Mail. So können sie rechtzeitig umdisponieren. In Süddeutschland nutzen bereits mehr als 35.000 Kunden den Streckenagenten von DB Regio Bayern. ■ www.bahn.de/regio-sh

SÜWEX: Abo-Kunden reservieren per App

Mannheim. Inhaber eines Abo-Tickets können jetzt im RE-Netz Südwest (SÜWEX) auf der Linie zwischen Koblenz und Homburg (Saar) ihren Stammplatz selbst reservieren. Von dem kostenlosen Angebot profitieren besonders Berufspendler. Dafür sind in jedem Zug 18 Plätze in der 1. Klasse sowie 50 Plätze in der 2. Klasse vorgesehen und mit Hinweisen gekennzeichnet: „Reservierungsbereich ggf. frei machen“.

Zuvor hatte DB Regio Südwest die Abo-Kunden angeschrieben und das Angebot vorgestellt. Wer sich über einen Link im Internet mit seiner Abo-Nummer und seiner E-Mail-Adresse anmeldet, erhält einen Bestätigungslink, der zu einer „Landing Page“ führt (siehe unten). Hier kann der Kunde Zugnummern, Reisetage, Start- und Zielbahnhöfe eingeben und seinen Sitzplatz auswählen. Danach erhält er eine Bestätigungs-E-Mail mit der gewünsch-

ten Platzreservierung. Die kann er ausdrucken oder auf seinem Handy anzeigen lassen und so im Zug belegen, dass der entsprechende Platz für ihn reserviert ist. Besonders nutzerfreundlich wird der Service „Mein Stammplatz“ durch die eigens entwickelte App. Mit ihr lassen sich die Reservierungen einfach den individuellen Reisebedürfnissen anpassen, beispielsweise bei wechselnden Arbeitszeiten.

Zugbegleiter informieren die Reisenden

Die Zugbegleiter im SÜWEX werden über ihr Smartphone unterrichtet, welche Plätze auf welchen Streckenabschnitten reserviert sind, und können Reisende entsprechend informieren. Um die Resonanz auf das neue Angebot zu ermitteln, fragt DB Regio Südwest während der Pilotphase per E-Mail bei den betreffenden Kunden nach, ob sie ihre Reservierung genutzt haben und ob es Änderungswünsche gibt. ■





Foto: Uwe Mielche

Stationsoffensive soll SPNV attraktiver machen

München. Bayerns Innen- und Verkehrsminister Joachim Herrmann und Dr. André Zeug, Vorstandsvorsitzender DB Station&Service, haben in München die bundesweit erste Rahmenvereinbarung zur Stationsoffensive der DB unterzeichnet. Die Investitionskosten für 20 neue Halte in Höhe von mehr als 40 Millionen Euro tragen der Freistaat und die DB je zur Hälfte. Auch die Risiken werden geteilt. Die DB übernimmt das Kostenrisiko für den Bau der Infrastruktur, der Freistaat trägt das Erlösrisiko.

Gespräche mit den Bundesländern

DB Station&Service spricht nach dem Startschuss in Bayern mit weiteren Bundesländern. Zuvor wurden bundesweit verkehrlich sinnvolle und wirtschaftlich zu betreibende Standorte identifiziert. Sie würden rund zwei Millionen Menschen einen kurzen Weg zum Bahnhof ermöglichen, bis zu 200.000 Reisende täglich könnten hinzugewonnen werden. Die Stationen liegen gleichmäßig über Deutschland verteilt auf dem Land und in kleinen und mittelgroßen Städten. Sie befinden sich zumeist in der Nähe von Wohn- oder Gewerbegebieten, Hochschulen, Einkaufszentren, Schwimmbädern oder Krankenhäusern. Der prognostizierte Erlös durch mehr Fahrgäste muss die Investitionskosten übersteigen, die Halte müssen in Fahrplan und Netzinfrastruktur integrierbar sein. ■

DB vervierfacht die Anzahl ihrer Fernbusverbindungen

Markenfusion: IC Bus verschmilzt mit berlinlinienbus.de

Berlin. Ab dem Herbst wird die Deutsche Bahn ihr Fernbusangebot deutlich erweitern. Sie kommt damit besonders den Kundenwünschen preissensibler und junger Reisender entgegen.

Besonders auf nachfragestarken Relationen, etwa zwischen Berlin und Bremen oder Thüringen und Bayern, will die DB das Angebot ausbauen. Insgesamt soll sich die Anzahl der Fernbusverbindungen bis Ende 2016 vervierfachen. Nach teilweise ruinösen Preiskämpfen in der Startphase des liberalisierten Fernbusmarktes und der Fusion der beiden Marktführer sei „ein geeigneter Zeitpunkt zum Handeln gekommen“, so DB-Vorstand Personenverkehr Ulrich Homburg. Zudem habe sich der Fernbus für besonders preissensible und junge Reisende zum

Verkehrsmittel der Wahl entwickelt. „Diesem Kundenwunsch wollen wir uns stellen.“

Einfache Preis- und Tarifstruktur

Die Marke berlinlinienbus.de, mit der das Angebot von IC Bus verschmilzt, richtet sich an Kunden, die günstig reisen wollen und zeitlich flexibel sind. Auf den bisherigen grenzüberschreitenden IC Bus-Strecken werden die Fahrgäste auch künftig mit einem Ticket Bahn und Bus in Kombination nutzen können. Die Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität ihrer Fernbussepartie will die DB durch eine konsequente „low price – low cost“-Angebotspolitik sicherstellen – mit einer einfachen Preis- und Tarifstruktur auf Basis einer klar und fair definierten Zusammenarbeit mit mittelständischen Busunternehmen. ■



Foto: Pablo Castagnola

Notvergabe: BRN übernimmt Busverkehre der VG Werner

Stuttgart. Ende März hat die zu DB Regio Bus gehörende Busverkehr Rhein-Neckar (BRN) die Busverkehre der insolventen Verkehrsgesellschaft Werner per Notvergabe durch den Verkehrsverbund Rhein-Neckar (VRN) übernommen. Bis zum 12. Dezember 2015 wird die Tochtergesellschaft der DB Regio AG im Linienbündel Heidelberg, Sandhausen, Walldorf und St. Leon-Rot fahren. Von der Insolvenz der Firma Werner, die das Linienbündel seit 2007 eigenwirtschaftlich betrieben hat, waren besonders Schüler und Berufspendler betroffen. „Die Zusammenarbeit zwischen VRN und BRN

hat sehr gut funktioniert“, sagt Dr. Michael Winnes, Justitiar des VRN. „Die BRN hat in der Kürze der Zeit sehr gute Arbeit geleistet, nur so konnten wir trotz der extrem kurzen Vorlaufzeit ein stabiles Fahrplanangebot ausarbeiten und letztendlich umsetzen.“ Für Schüler gibt es keine, für den Pendler- und Individualverkehr nur geringe Änderungen zu den Hauptverkehrszeiten. Lediglich eine Linie entfällt.

„Besonderer Dank gebührt dem BRN für die unkomplizierte Übernahme aller Fahrer des Altbetreibers“, so Winnes. Die BRN hat den

bisherigen Busfahrern einen Arbeitsvertrag angeboten, jedoch nicht alle Arbeitsplätze sofort besetzen können. „Es hat sich erneut gezeigt, wie wichtig es ist, im Vorfeld der Vergabe den Fahrern die Gewissheit zu geben, dass der neue Betreiber ihnen ein Arbeitsplatzangebot mit weitgehender Wahrung der Sozialstandards unterbreitet“, sagt BRN-Geschäftsführer Stefan Schwehm. „Wenn dies gewährleistet ist, kommt es erfahrungsgemäß zu weniger Fahrausfällen. Bei schlechter Bezahlung und guter wirtschaftlicher Lage wandern Busfahrer eben zu anderen Unternehmen ab.“ ■

Mit Herzblut für die Fahrgäste im Einsatz

Berlin. Zum fünften Mal kürte die Allianz pro Schiene die „Eisenbahner mit Herz“ im Personenverkehr. Zwei DB Regio-Mitarbeiter landeten diesmal auf der Siegertreppe: Axel Schäfer von der S-Bahn Frankfurt und Herbert Kusche



Bronze: Triebfahrzeugführer Axel Schäfer

von der Schwarzwaldbahn. Unter den 34 Nominierten zeichnete die Jury Axel Schäfer mit „Bronze“ aus, weil er sich fürsorglich um eine Reisende in seiner S-Bahn gekümmert hatte.

Die Dame war beim Einsteigen ohnmächtig geworden. Triebfahrzeugführer Schäfer betreute sie nicht nur, im Verlaufe seiner Schicht legte er auch am Ort des Geschehens einen Stopp ein, um die Brille aus dem Gleisbett zu holen und der Reisenden per Post zuzuschicken. Kundenbetreuer Kusche, der in den Zügen der Schwarzwaldbahn die Fahrgäste mit Humor und Herzlichkeit umsorgt, erhielt den Sonderpreis „Kundenliebling“. Kein anderer war in den vergangenen Jahren so oft wie er nominiert worden. Die weiteren Gewinner: „Gold“ ging an Triebfahrzeugführer Ernst Dast von der Schönbuchbahn, „Silber“ an Kornelia Scheerer, Bistro-Stewardess im ICE. ■



Kundenliebling: Herbert Kusche

Fotos: Andreas Taubert (2)

Gartenfreunde reisen mit Zug und Bus ins Havelland

Buga 2015: Besucher profitieren von der Kooperation mit DB Regio



Foto: Sebastian Praekelt

Schüler gestalteten eine Lokomotive mit Motiven entsprechend dem Buga-Motto „Von Dom zu Dom – das blaue Band der Havel“.

Berlin. Erstmals präsentiert sich eine **Bundesgartenschau (Buga) nicht an einem einzigen Ort, sondern an fünf Standorten in zwei Bundesländern. Kein Novum** hingegen ist die **Kooperation zwischen DB Regio und Buga.**

Entlang der Landesgrenze zwischen Sachsen-Anhalt und Brandenburg sind Brandenburg an der Havel, Premnitz, Rathenow, Amt Rhinow/OT Stöln und Havelberg vom 18. April bis 11. Oktober die Orte der Buga Havellandregion. DB Regio Nordost bringt die Gartenfreunde bequem hin und zurück: Wer mit öffentlichen Verkehrsmitteln anreist, erhält zwei Euro Rabatt auf die Eintrittskarte. Während der Buga ist der Geltungsbereich des Brandenburg-Berlin-Tickets erweitert. Inbegriffen ist nun auch die Linie RB 34 Stendal – Rathenow, die Buga-Buslinie 686 Rathenow – Havelberg und die Linie 900 Stendal – Glöwen. DB Regio Nordost

bewirbt die Buga im Internet, in der Broschüre „Streifzüge 2015“ und per Fahrgastinformationssystem in den Zügen. Die Buga weist im Besucherflyer auf die An- und Abreise mit Zügen von DB Regio hin.

Bunter Buga-Botschafter

Im Rahmen eines Kreativwettbewerbs haben Schüler eine Lokomotive mit einem Motiv passend zum Buga-Motto „Von Dom zu Dom – das blaue Band der Havel“

geschmückt (Foto oben). Die Lok ist als Botschafter zwischen Eisenhüttenstadt über Berlin bis nach Magdeburg unterwegs. Weitere 13 Triebfahrzeuge der Linie RE 1 werben mit dem Buga-Logo für den



Foto: BUGA Zweckverband

„Immer die Havel lang“ – ein Buga-Werbemotiv

Besuch der Gartenschau, denn die RE 1 ist die perfekte Verbindung für Besucher aus Richtung Berlin oder Magdeburg. ■ www.bahn.de/brandenburg www.buga-2015-havelland.de

Impressum

Herausgeber
DB Mobility Logistics AG
Marketing (GNM)
Karlstraße 6
60327 Frankfurt a. M.

Kontakt
DB Regio AG
Marketing – Bestellkommunikation (P.RVM 1)
Stephensonstr. 1
60326 Frankfurt a. M.

Verantwortlich
Joachim Kraft
Tel. 069 265-7330
regioaktuell@deutschebahn.com

Realisation
idea Kommunikation, Dortmund

Druck
DB Kommunikationstechnik GmbH
Karlsruhe

Änderungen vorbehalten.
Einzelangaben ohne Gewähr.
Stand: Mai 2015