



Neue Triebzüge: DB Regio Hessen beschafft für die S-Bahn Rhein-Main 90 Fahrzeuge der Baureihe 430.

DB Regio Hessen bleibt bei S-Bahn Rhein-Main am Steuer

RMV vergibt Verkehrsvertrag an DB Regio / Volumen beträgt 15 Millionen Zugkilometer

Frankfurt a. M. In der europaweiten Ausschreibung des Rhein-Main-Verkehrsverbands (RMV) hat DB Regio Hessen im Wettbewerb um die S-Bahn Rhein-Main auf ganzer Linie überzeugt und alle drei Teilnetze gewonnen. Das Volumen umfasst 15 Millionen Zugkilometer pro Jahr, die Vertragslaufzeit beginnt im Dezember 2014 und beträgt für vier der neun Linien 22, für die anderen 15 Jahre.

„Wir freuen uns, dass wir mit unserem Angebot im Wettbewerb überzeugen konnten. Für unsere mehr als 600 Mitarbeiter bei der S-Bahn Rhein-Main und für mich ist dies ein wichtiges Signal des Vertrauens in unsere Qualität und Leistung“, sagte Frank Sennhenn, Vorstandsvorsitzender der DB Regio AG, bei der Unterzeichnung des Verkehrsvertrags.

RMV-Geschäftsführer Prof. Knut Ringat hob vor allem auch den gelungenen Vergabeprozess im Verhandlungsverfahren hervor. „Es ist absolut herausragend, dass eine solche Vergabe für ein ganzes S-Bahn-Netz, mit solch einem Volumen, in so kurzer Zeit und das völlig geräuschlos funktioniert hat“, sagte er bei der Vertragsunterzeichnung.

Freuen können sich aber auch die Fahrgäste des RMV: Unmittelbar nach der Unterzeichnung des Verkehrsvertrags zwischen RMV und DB Regio Hes-

sen hat die Deutsche Bahn einen Auftrag für 90 neue elektrische Triebzüge der Baureihe 430 im Gesamtwert von rund 500 Millionen Euro vergeben. Sie werden auf den Linien S1, S7, S8 und S9 eingesetzt und lösen die hier noch verkehrenden Fahrzeuge der Baureihe 420 ab. Die Linien S2 bis S6 werden mit 100 modernisierten ET 423 bedient. „Wir setzen die Modernisierung unserer Fahrzeugflotte konsequent fort und leisten damit unseren Beitrag für eine nachhaltige Zukunft“, kommentierte Charlott Lutterbeck, Vorsitzende der Regionalleitung DB Regio Hessen, die Beschaffung der neuen elektrischen Triebzüge.

Die Züge der Baureihe ET 430 erreichen eine Geschwindigkeit von 140 km/h, beschleunigen rasch, können in Doppel- und Dreifachtraktion betrieben werden und entsprechen modernsten Sicherheitsanforderungen. Zudem bieten sie vergrößerte Mehrzweckbereiche und mehr Komfort für die Fahrgäste: 176 Sitze mit größerer Beinfreiheit, einen breiten Mittelgang für einen bequemerem und sichereren Ein- und Ausstieg sowie drei Monitore, die in Echtzeit über Anschlusszüge informieren. Dank der großen lichten Weite oberhalb der Sitze lässt sich das Innere des Zugs über die gesamte Länge hinweg überblicken.

EDITORIAL

Gute Argumente

Wie viel Nahverkehr braucht unser Land? Über diese Frage zerbrechen sich derzeit Haushaltspolitiker den Kopf. Die Fahrgäste haben sie längst beantwortet: Nach Angaben des Statistischen Bundesamts wuchs die Beförderungsleistung der Busse und Bahnen 2011 um 0,6 Prozent auf 138,6 Milliarden Personenkilometer. Mit einem Plus von 2,6 Prozent hat vor allem der SPNV dafür gesorgt. Die Branche kann stolz auf dieses Ergebnis sein. Für eine angemessene Finanzausstattung des SPNV sind steigende Fahrgastzahlen das beste Argument. Als Verkehrsunternehmen leisten wir dazu unseren Beitrag. Wir suchen den Erfolg am Fahrgastmarkt, wollen unsere Kunden begeistern. Die positive Entwicklung der Kundenzufriedenheit bestätigt unsere Investitionen.




Frank Sennhenn,
Vorstandsvorsitzender
DB Regio AG

Foto: Fotolia/Stenzel/Washington/Bombardier, Montage: idea Kommunikation

BUS UND BAHN

Stockholm setzt auf DB Arriva

Stockholm. Der Stockholmer Besteller Storstockholms Lokalförbund hat den bisher größten verkehrsträgerübergreifenden Nahverkehrsauftrag Schwedens an DB Arriva vergeben. Arriva Sverige wird mit 550 Bussen, 45 Zügen sowie 37 Straßen- und Stadtbahnen voraussichtlich 100 Millionen Fahrgäste pro Jahr befördern. Die zweistufige Betriebsaufnahme erfolgt im August 2012 und Januar 2013, die Vertragslaufzeit beträgt zwölf Jahre. Arriva Sverige stellt rund 1.400 weitere Mitarbeiter ein. DB-Vorstand Personenverkehr Ulrich Homburg: „Der Betrieb eines hoch integrierten und hoch komplexen Nahverkehrssystems war ein zentraler Punkt der Ausschreibung. Es freut uns sehr, dass wir unseren Kunden mit unserem ausgefeilten Konzept überzeugt haben.“

Was Fahrzeuge teuer macht

von Dr. Thomas Schaffer, Leiter Marketing DB Regio AG

Fahrzeug-Standardisierung – das klingt nach Einheitsbrei und, schlimmer noch, nach Verlust der Gestaltungsfreiheit. Für Verkehrsunternehmen bezeichnet die Vokabel eher die Hoffnung, der bunten und kostenträchtigen Vielfalt der Baureihen, Untervarianten und Sonderwünsche mögen Grenzen gesetzt werden. Beide Perspektiven haben ihre Berechtigung. Ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung waren und sind die „Empfehlungen für Anforderungen an Fahrzeuge in Vergabeverfahren“ der Bundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger (BAG-SPNV). Man könnte kritisieren, dass es sich hier vielfach um den kleinsten gemeinsamen Nenner handelt und die Spielräume erheblich sind. Aber der Ansatz ist mehr als gut, denn er bietet die Chance, gewisse Standards im Markt zu setzen. So gesehen wäre es noch begrüßenswerter, wenn das Papier der BAG mehr wäre als eine unverbindliche Empfehlung.

Warum gelingt es eigentlich unserer Branche nicht, für einen, wenn nicht den entscheidenden Kostentreiber Standards zu setzen? Ist es vielleicht auch ein zu akzeptierender Tatbestand von Wettbewerbsmärkten, dass es eine Vielzahl von verschiedenen Produktlösungen gibt? Möglicherweise liegt die Antwort – wie so oft – in der Mitte.

Zu viele Standards wollen weder Bahnindustrie noch Verkehrsunternehmen. Zu groß ist die Furcht, dass persönliche Vorlieben falsch verstan-

STANDPUNKT



„Nach unseren Erfahrungen bergen viele Kostentreiber kaum erkennbaren Nutzen für die Fahrgäste.“

den zu allgemeinen Standards erklärt werden und dadurch kein Raum mehr für Kreativität bleibt. Zu viele Standards wollen auch die Aufgabenträger nicht, weil sich sonst aufgabenträgerspezifische Wünsche nicht durchsetzen lassen.

Gibt es einen Ausweg aus diesem Dilemma? Was der Branche vielleicht helfen könnte, ist ein gemeinsames Verständnis dafür, was Fahrzeuglösungen teuer macht. Nach unserer Erfahrung bergen viele Kostentreiber kaum erkennbaren Nutzen für die Fahrgäste. Dagegen lassen sich viele Ausstattungsmerkmale, die den Komfort für die Fahrgäste spürbar steigern, mit vergleichsweise geringem Aufwand verwirklichen.

Außer Frage steht, dass der Besteller über die Vergabebedingungen das letzte Wort hat. Unsere Bitte kann deshalb nur lauten: Lassen Sie uns gemeinsam über die wirtschaftlichen Konsequenzen von individuellen Fahrzeuglösungen reden. Am Ende fehlt sonst das Geld für das Verkehrsangebot.

SCHLESWIG-HOLSTEIN

Mehr Leistung im Norden

Kiel. Die zu DB Regio Nord gehörende Regionalbahn Schleswig-Holstein betreibt ab Dezember 2014 für weitere 13 Jahre die RE-Strecken Kiel – Hamburg sowie Flensburg – Hamburg. Mit der Vergabe nach europaweiter Ausschreibung gehen zahlreiche Verbesserungen für die Fahrgäste einher. So wird es zwischen Kiel und Hamburg einen Halbstundentakt geben, und von Flensburg gelangen die Reisenden künftig einmal pro Stunde ohne Umsteigen nach Hamburg. Dafür wird die Regionalbahn Schles-

wig-Holstein völlig neue Doppelstocktriebzüge von Bombardier einsetzen, die unter anderem ein neues Innenraumdesign und mehr Beinfreiheit bieten. Die Verkehrsleistung steigt insgesamt um 23 Prozent auf 4,6 Millionen Zugkilometer pro Jahr.

Über die Vergabe der RB-Strecken Hamburg – Itzehoe sowie Hamburg – Wrist soll Ende März entschieden werden. Das Land hatte das Verfahren Ende 2011 wegen unwirtschaftlicher Angebote aufgehoben und die Bieter um neue Offerten gebeten.

NORDRHEIN-WESTFALEN

Haard-Achse und S-Bahn-Linien mit Erfolg verteidigt

Düsseldorf/Essen. DB Regio NRW hat zwei Ausschreibungen des Verkehrsverbunds Rhein-Ruhr (VRR) für sich entschieden und wird weiter die Linien S5/S8 sowie die gemeinsam mit dem Zweckverband Nahverkehr Westfalen-Lippe vergebene „Haard-Achse“ betreiben.

Die Haard-Achse umfasst die Linie RE 2 Münster – Essen – Düsseldorf sowie die künftige Linie RE 42 Münster – Essen – Mönchengladbach. Auf der Linie RE 2 werden gebrauchte Doppelstockwagen fahren. Neue Elektrotriebzüge beschafft DB Regio NRW für die Linie RE 42. Sie geht 2016 aus der Verlängerung der heutigen Verbindung Münster – Essen bis Mönchengladbach hervor. Das Verkehrsvolumen der ab Dezember 2014 für 15 Jahre vergebenen Haard-Achse steigt von

drei Millionen auf 3,87 Millionen Zugkilometer pro Jahr.

Ebenfalls ab Dezember 2014 und für 15 Jahre hat der VRR die S-Bahn-Linien S 5 (Dortmund – Witten – Wetter – Hagen) und S 8 (Hagen – Wuppertal – Düsseldorf – Mönchengladbach) mit rund 3,6 Millionen Zugkilometern pro Jahr an DB Regio NRW vergeben. Nach den Vorgaben des Aufgabenträgers werden dort erstmals S-Bahn-Züge mit Toilette zum Einsatz kommen. Sie ersetzen auf den Linien S5/S8 die Fahrzeuge der Baureihe 422, die DB Regio NRW zwischen 2008 und 2010 für die S-Bahn Rhein-Ruhr beschafft hat.

Bei beiden Vergaben hatte der VRR angeboten, die Züge zu finanzieren und sie den Betreibern zu verpachten. DB Regio NRW machte davon keinen Gebrauch.



Foto: RB SH/VB

Besseres Angebot: Kiel und Hamburg werden im Halbstundentakt verbunden.



Touch&Travel auch in Hessen gestartet

Rhein-Main-Verkehrsverbund setzt auf eTicketing per Handy / Neutrales Angebot ist offen für weitere Partner

Frankfurt a. M. Mit dem Handy einchecken, am Zielort auschecken und am Monatsende die Mobilitätsrechnung per Lastschrift bezahlen: Das geht jetzt auch im Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV).

Das handybasierte eTicketing-Verfahren „Touch&Travel“ ist zurzeit im Frankfurter Stadtgebiet für alle öffentlichen Verkehrsmittel sowie im sonstigen

RMV-Gebiet im SPNV verfügbar. Auch im deutschlandweiten Fernverkehr der DB sowie im Nahverkehr mit Bahn, Bus und U-Bahn in Berlin und Potsdam können die Reisenden Touch&Travel nutzen. „Wir freuen uns, mit dem RMV einen weiteren starken Partner an unserer Seite zu haben. Das beweist, dass Touch&Travel ein attraktives Angebot ist“, so Ulrich Homburg, DB-Vorstand Personenverkehr.

Touch&Travel senkt die Zugangsschwelle zum öffentlichen Verkehr und ist für die Fahrgäste bequem, sicher und transparent. Direkt nach der Abmeldung am Ziel wird der Fahrpreis im Handy-Display angezeigt. Regionale Einzeltickets werden automatisch zum Tagesticket zusammengefasst, wenn dies günstiger ist. Am Monatsende bekommen die Kunden die Abrechnung mit genauem Fahrtenüberblick.

Barbara Berdan, Projektleiterin Touch&Travel, hofft, dass diese Vorteile noch viele weitere Partner überzeugen. „Touch&Travel ist ein neutrales Angebot, das für alle offen ist. Das signalisiert auch der neue Markenauftritt, bei dem nichts auf die DB hinweist und der den beteiligten Partnern viel Raum für ein Co-Branding lässt.“

www.touchandtravel.de

WERKSTÄTTEN

DB Regio baut in Köln und Nürnberg

Nürnberg / Köln. In einer neuen Werkstatt wartet der Verkehrsbetrieb DB Regio Franken jetzt die Fahrzeuge für den S-Bahn- und Regionalverkehr. Für 66 Millionen Euro entstanden im Nürnberger Stadtteil Gostenhof eine Halle mit acht Gleisen sowie ein Betriebs- und Sozialgebäude. Rund ein Drittel der Investitionssumme sind Fördermittel des Freistaats Bayern. Bis Dezember 2012 folgen in einem zweiten Bauabschnitt weitere Gebäude und Anlagen. Dann übernimmt die neue Werkstatt vollständig die zuvor auf die zwei alten Werkstätten in Gostenhof und Dürrenhof verteilten Aufgaben. „Mit der neuen Werkstatt sichert DB Regio Franken 200 Arbeitsplätze direkt und weitere 750 Arbeitsplätze indirekt in Nürnberg“, sagte Norbert Klimt, Vorsitzender der Regionalleitung DB Regio Bayern. „Wir bedanken uns beim Freistaat Bayern für die Unterstützung und bei der Stadt Nürnberg für die gute Zusammenarbeit.“

Noch in diesem Frühjahr will auch der Verkehrsbetrieb Rheinland von DB Regio NRW mit dem Neubau einer Werkstatt beginnen. Die 160 Meter lange Halle mit zwei Gleisen wird in Köln-Nippes entstehen. Hinzu kommt eine Behandlungsanlage für Außenreinigung und Enteisung, Innenreinigung sowie Graffiti-entfernung. Hier wird der Verkehrsbetrieb künftig die Elektro-

triebzüge instandhalten. Die Werkstatt in Köln-Deutz gibt die Wartung dieser Fahrzeuge ab und konzentriert sich auf Dieseletriebzüge. Neben der alten wird dafür auf dem Gelände in Deutz eine neue Halle gebaut. DB Regio NRW trägt damit den Erfordernissen nach dem Ausschreibungsgewinn des Dieselnetzes Köln Rechnung. Das Unternehmen beschafft dafür 56 neue Züge.



Auftakt: Der erste Bauabschnitt in Nürnberg-Gostenhof wurde bereits eingeweiht.

KURZ NOTIERT

DB Regio Nordost fährt über die Grenze

Frankfurt (Oder). Züge von DB Regio Nordost verbinden seit 5. Februar Frankfurt (Oder) und Grünberg (Zielona Gora) miteinander. Partnerunternehmen für das polnische Streckennetz ist das Bahnunternehmen Przewozy Regionalne. Die Fahrzeuge der Baureihe 646 verfügen über eine Zulassung der polnischen und deutschen Behörden. Sie wurden bei Sonderfahrten bereits erfolgreich im grenzüberschreitenden Verkehr eingesetzt.

S-Bahn Hamburg vorbildlich pünktlich

Hamburg. Die S-Bahn Hamburg freut sich über einen Pünktlichkeitsrekord. 2011 waren 95,4 Prozent aller S-Bahnen pünktlich (maximale Verspätung unter drei Minuten). Die vom Hamburger Verkehrsverbund vorgegebene Pünktlichkeitsquote von 94,7 Prozent wurde klar übertroffen.

„Qualitätsstraße“ sorgt für frischen Komfort

DB Regio Bayern modernisiert 625 Wagen und Triebzüge / Freistaat beteiligt sich aus Pönalemitteln an den Kosten

München. DB Regio Bayern unterzieht 625 Reisezugwagen und Triebzüge einem Modernisierungsprogramm. In einem fünftägigen Werkstattaufenthalt erhalten die Fahrzeuge unter anderem eine Schutzlackierung gegen Graffiti, neue Sitze oder neue Sitzpolster und Armlehnen, eine

Sanierung der sanitären Anlagen und eine Grundreinigung.

Das Projekt „Qualitätsstraße“, in diesem Umfang deutschlandweit einmalig, kostet rund zehn Millionen Euro. Umgesetzt wird es im Rahmen der Kunden- und Qualitätsinitiative der DB in den Werkstätten Nürnberg, Kemp-

ten, Hof und Pasing. „Wir möchten den Fahrgästen nicht nur auf den Strecken mit Neufahrzeugen mehr Komfort und Bequemlichkeit bieten“, so Norbert Klimt, Vorsitzender der Regionalleitung DB Regio Bayern. Annähernd die Hälfte der Kosten trägt der Freistaat Bayern. Dazu werden Pö-

nalemittel verwendet, also Straf-gelder für die Nichteinhaltung von Qualitätsvorgaben. Bayerns Verkehrsminister Martin Zeil: „Wir setzen einbehaltenen Pönalen gezielt wieder für Qualitätsverbesserungen ein, um so einen unmittelbaren Nutzen für die Fahrgäste zu erreichen.“

Echtzeit-Info kommt auch im Busverkehr

Flächendeckendes Betriebsleitsystem „RBL Light“ schlägt Brücke zur Schiene

Berlin. Die DB-Busgesellschaften rüsten bis 2014 den Großteil ihrer Flotte mit dem rechnergesteuerten Betriebsleitsystem „RBL Light“ aus. Das von der HaCon Ingenieurgesellschaft realisierte System verbessert die Fahrgastinformation sowie die Anschlusssicherung zwischen Bus und Bahn. „Zuverlässige Anschlüsse und pünktliche Busse sind das, was unsere Kunden wünschen“, sagt Michael Hahn, Vorstand DB Regio Bus.

Per GPS bestimmt das System die exakte Position des Busses und sendet die Informationen an einen zentralen Server. Hier werden die Daten aufbereitet und den Disponenten der Busgesellschaften über Internet am PC zur Verfügung gestellt. In den Bussen ist die RBL-Light-Software auf Smartphones oder Bordrechnern installiert, die mit der Zentrale kommunizieren und Sprechverbindung zwischen Fahrer und dem Disponenten ermöglichen. Der Fahrer wird so bei Verspätungen der Bahn oder Zubringerbussen automatisch informiert. Auch an die zentrale Datendrehscheibe der DB für die Fahrgast-

information, das Reisendeninformationssystem RIS, sollen die Echtzeitdaten künftig übermittelt werden. Für die Kunden stehen sie dann im Internet sowie über Mobiltelefon zur Verfügung. Zudem speisen sie die dynamischen Fahrgastinformationssysteme an den Bushaltestellen. Darüber hinaus liefert das System eine sichere Datengrundlage für Fahrplan- und Verspätungsanalysen.

Jeder an das System angeschlossene Bus erhöht die Qualität und Attraktivität des Regionalverkehrs. Je mehr Busgesellschaften teilnehmen, desto dichter wird das Informationsnetz und umso mehr Fahrgäste profitieren davon. Deshalb handelt es sich bei RBL-Light um ein offenes, mandantenfähiges System. Die Datensicherheit gehört zu den wesentlichen Merkmalen des Systems, eine Erweiterung auf externe Unternehmen ist problemlos ermöglicht.

Anschluss gesichert: „RBL Light“ schafft die Voraussetzungen für nahtlose Reiseketten.



Foto: DB Regio Bus

ELEKTROTRIEBZÜGE

Verträge mit weiteren Herstellern

Berlin. Die Deutsche Bahn AG hat mit der Alstom Transport Deutschland GmbH, dem spanischen Hersteller Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles (CAF) und der Stadler Pankow GmbH einen Rahmenabnahmevertrag über die mögliche Lieferung von bis zu 400 Elektrischen Triebzügen für den Regionalverkehr unterzeichnet.

Das Vertragsmodell sieht zwei Fahrzeugkonzepte vor. Um den jeweiligen Anforderungen der Aufgabenträger im SPNV gerecht zu werden, hat sich die DB für ei-

ne hohe Flexibilität hinsichtlich der technischen Komponenten und der Ausstattungsmerkmale entschieden.

Im Lauf der Projektentwicklung müssen die Hersteller Schritt für Schritt festgelegte Qualitätskriterien, sogenannte Quality Gates, erfüllen. Die Auslieferung des ersten Fahrzeugs soll 25 Monate nach der Bestellung erfolgen. Bis Ende 2018 können die Züge abgerufen werden. Die Einzelvergaben erfolgen entsprechend den Anforderungen der jeweiligen Verkehrsausschreibung.

BUS UND BAHN

FahrBus Ostalb auf den Weg gebracht

Stuttgart. Im Ostalbkreis kooperieren jetzt die SPNV- und ÖPNV-Betriebe der DB Regio AG sowie zehn weitere Busunternehmen in der FahrBus Ostalb GmbH. Das Unternehmen ist aus der FahrBus Ellwangen und der FahrBus Gmünd hervorgegangen. An ihnen waren die regionalen Busunternehmen der DB, die Regiobus Stuttgart und ihre Tochter F. Müller Omnibusunternehmen, beteiligt. „Regiobus Stuttgart ist seit Jahren ein verlässlicher Partner für den Ostalbkreis“, so Landrat Klaus Pavel. Bei der Grün-

dung der FahrBus Ostalb habe RBS „eine tragende Rolle“ eingenommen. FahrBus Ostalb soll Gemeinschaftsaufgaben bündeln und neue Tarifangebote auf den Weg bringen. Mit dem Verkehrsbetrieb Württemberg ist dabei auch der Schienenverkehr der DB vertreten. „So können wir noch schneller und präziser auf die regionalen Kundenbedürfnisse reagieren“, sagt Uwe Olschenka, DB Regio Baden-Württemberg. FahrBus Ostalb gilt als wichtiger Schritt hin zur vollwertigen Verbundgesellschaft.

„Zahnarztstuhl“ oder „Kanzlersessel“?

Bahnfahrer testeten Sitzsysteme für Züge der DB Regio AG / Hochwertige Ausstattung steigert Kundennutzen effizient

Frankfurt a. M. / Nürnberg. So viel ist klar: Komfort im Zug beginnt beim Sitzen. Denn mit unbequemen Sitzen bleibt keine Bahnfahrt in angenehmer Erinnerung. Was aber ist bequem? Und wie müssen Sitzplätze geformt, gestaltet und ausgestattet sein, damit sie so empfunden werden? Dieser Frage ist die DB Regio AG auf den Grund gegangen.

Streng subjektiv, so ging es zu, als sich im Nürnberger Verkehrsmuseum die Tester zum Probesitzen trafen. Ob Mann oder Frau, groß oder klein, schlank oder füllig – allesamt waren es erfahrene Bahnfahrer, sei es als Pendler oder als Privatreisende. Fünf in- und ausländische Hersteller hatten ihre Sitzsysteme zur Verfügung gestellt. Sieben Doppelsitze der 2. und sechs der 1. Klasse warteten im „Sitzlabor“ auf die Probanden. Ihre Aufgabe: ausgiebig Probe sitzen, sich reckeln, alle Bedien- und Ausstattungselemente ausprobieren – und die Eindrücke schildern.

Weil nichts so subjektiv ist wie das eigene Wohlbefinden, hatte sich das Testteam für eine qualitative Analyse entschieden. Das individuelle Empfinden steht dabei im Vordergrund, die Ergebnisse werden nicht durch ein Raster vorgegebener Fragen in bestimmte Bahnen gelenkt. Rund zweieinhalb Stunden nahm sich jedes Tester-Pärchen Zeit, um in Begleitung eines Moderators und unter Beobachtung des Projektteams die Modelle auf sich wirken zu lassen – und laut zu denken. Wie steht es um Komfort und Ergonomie? Wie gefallen Design und Materialien? Sind die Bedienelemente am richtigen



Foto: Ipsos (5)

Fahrgastwünschen auf der Spur: Roland Walther (stehend, 3. v. l.) und das Team des „Sitzlabors“ beobachteten die Reaktionen der Sitztester.

Platz? Am Ende war die Kreativität der Tester gefragt: Für jedes Modell sollten sie in einem prägnanten Begriff die Eindrücke zusammenfassen. Einige Systeme mussten es sich gefallen lassen, „Blender“ oder „Zahnarztstuhl“ genannt zu werden – andere heimsten als „Kanzlersessel“ oder „Managersitz“ Lob ein.

Drei Tage lang schleusten die Marktforscher die Probanden durch das Sitzlabor. „Jedes System offenbarte schnell seine spezifischen Stärken und Schwächen“, erläutert Roland Walther vom Marketing der DB Regio-Zentrale, der das „Sitzlabor“ mit Kollegen des DB-Konzerns und einem Marktforschungsinstitut vorbereitet und geleitet hat. „Wir hatten nach wenigen Testdurchläufen ein recht klares Bild, das sich im Verlauf der Untersuchung immer weiter verfestigte.“ Dabei

sei es jedoch nicht darum gegangen, den Sitzsystemen Noten zu verteilen oder ein Ranking aufzustellen. Walther: „Für uns standen generalisierbare Erkenntnisse sowie die Überprüfung und Weiterentwicklung unserer Anforderungen im Vordergrund.“

Erst in einem zweiten Schritt sollen diese Ergebnisse ihren konkreten Niederschlag finden – nämlich in der geplanten Neuauflage des „Produktkatalogs“. Hier sind die Kriterien beschrieben und die Ausstattungskomponenten zusammengestellt, die den Anforderungen der DB Regio AG entsprechen. Dennoch waren die Hersteller aus Deutschland, Spanien, Italien und Polen brennend an den Eindrücken der Tester interessiert. Sie nutzten das „Sitzlabor“, um Verbesserungsmöglichkeiten auszuloten – ganz im Sinne der DB Regio AG, wie Walther betont. „Wir verstehen

uns gerade auch als Impulsgeber für Innovationen.“

Das Sitzlabor hat bestehende Anforderungen bestätigt, so etwa die Mindestsitzbreite von 45 Zentimetern, und neue Erkenntnisse zutage gefördert. Überraschend für die Marktforscher war die Präferenz für ausgeformte Kopfstützen („Öhrchen“) und die Forderung, auch in der 2. Klasse die Privatsphäre durch eine Mittelarmlehne wahren zu können. Generell jedoch wurde eine klare Differenzierung zwischen 1. und 2. Klasse befürwortet. Zu den wichtigsten weiteren Wünschen rund um den Sitzplatz gehörten Steckdosen für Laptop und Handy sowie Gepäckablagen auch für größere Gepäckstücke in unmittelbarer Nähe.

Beispielhaft bestätigt hat die Untersuchung aber auch die hohe Bedeutung von Komfort und Design für die Fahrgäste. „Ein hochwertiges Interieur ist ein effizienter Hebel, um den Kundennutzen und damit auch die Kundenzufriedenheit gezielt zu steigern“, sagt Karl-Heinz Reitz, im Bereich Marketing der DB Regio AG verantwortlich für die Fahrzeugstrategie. „Deshalb pflegen wir unsere umfassenden Markt- und Produktkenntnisse und entwickeln alle Interieurkomponenten gemeinsam mit der Fahrzeugindustrie und den Zulieferern ständig weiter.“ Das gelte gerade auch für die Fahrgastsitze. „Im Verhältnis zu den Gesamtkosten für die Fahrzeuge spielt die Sitzausstattung eine untergeordnete Rolle“, so Reitz. „Wer hier investiert, hat richtig investiert – nämlich da, wo es der Kunde unmittelbar spürt und die Kosten im Rahmen bleiben.“



Details im Test: Die funktionale Ausstattung muss solide und gebrauchstüchtig sein. Ausgeformte Kopfstützen und Mittelarmlehnen stehen bei den Fahrgästen hoch im Kurs.

Pendler chillen bei Abo-Pressur

München. Mit einer Gratis-Abo-Pressur überraschte DB Regio Bayern Berufspendler in Franken, Oberbayern und Schwaben: Fahrgäste, die das außergewöhnliche Massageangebot annahmen, kamen aber nicht nur mit geschmeidig gekneteter Nackenmuskulatur ans Ziel. Zusammen mit allen anderen Pendlern wussten sie am Ende der Fahrt auch bestens über die Vorteile eines DB Zeitkarten-Abonnements Bescheid. Grund: Während die Masseure im Rahmen der Pendler-Kampagne mit einer Akupressur für eine entspannte Fahrt sorgten, informierten Promotion-Teams die anderen Reisenden über die Vorteile eines Zeitkarten-Abos. Geknetet wurde zwar nur auf fünf Verbindungen. Das Medien-Echo brachte die Botschaft aber in ganz Bayern unter das Volk.

Fotomontage: DB



Unkompliziert günstig reisen

Deutschlandweit gültiges Quer-durchs-Land-Ticket gewinnt neue Kunden für die Schiene

Frankfurt a. M. Die Erfolgsgeschichte geht weiter: Seit dem Abschluss der Testphase im Dezember 2011 gehört das Quer-durchs-Land-Ticket fest zum Ticket-Angebot der Deutschen Bahn.

Rund 700.000 verkaufte Fahr-scheine, knapp 1,4 Millionen Rei-sende, davon rund 40 Prozent Neukunden – das Quer-durchs-Land-Ticket überzeugt nicht nur

mit einem unkomplizierten und deutschlandweiten Mobilitätsangebot, sondern auch mit großer Akzeptanz am Markt.

„Unsere Fahrgastbefragungen haben gezeigt, dass die Kunden das Ticket als sehr preiswert empfinden und auch gegenüber dem PKW für wettbewerbsfähig halten. Insbesondere die Möglichkeit, eigene Kinder und Enkel kostenlos mitzunehmen, macht das Angebot nach Meinung der Rei-

senden attraktiv“, so Jörg Strub-berg, Leiter Preis- und Erlös-management der DB Regio AG.

Auf nachhaltige Zustimmung trifft auch die Preissystematik mit einem nach der Anzahl der Mitreisenden gestaffelten Ticketpreis. Strubberg: „Die teils massive Belästigung unserer Fahrgäste durch die Anfrage um Mitfahrt auf einem nicht ausgenutzten Fünf-Personen-Ticket gehört der Vergangenheit an.“

RHEIN-NECKAR

S-Bahn bringt kleine Fußball-Fans groß heraus

Sinsheim. Kinder haben noch Träume – und für 22 junge Fußballfans ging am 22. Bundesliga-spieltag ein ganz besonderer Fußballtraum in Erfüllung: Sie hatten bei einer Verlosungsak-tion der S-Bahn RheinNeckar die 22 Plätze der Einlaufeskorte ge-wonnen, durften die Profis beim Einlauf in die Rhein-Neckar-Are-na Sinsheim begleiten und waren hinterher mit einer Begleitper-son live beim Spiel 1899 Hoffen-heim gegen Mainz 05 dabei.

DB Regio RheinNeckar unter-stützt den Bundesligaklub 1899

Hoffenheim aber nicht nur mit begeisterten Einlaufkindern. Als Partner für den Fußball in der Region sorgt sie bei Heimspielen auch für eine pünktliche und be-quame Anreise mit den S-Bahn-und Regionalzügen. Das kommt bei den Fans gut an: Im Schnitt kamen in der Hinrunde pro Spiel 4.000 bis 4.500 mit der Bahn.

Die Partnerschaft ist nicht die Einzige: Gemeinsam mit DB Re-gio Südwest engagiert sich die Region als Mobilitätspartner für den 1. FC Kaiserslautern; Süd-west zusätzlich bei Mainz 05.

SCHWARZWALDBAHN

Qualität punktet bei Fahrgästen

Karlsruhe. Bei Berufspendlern ein Zuwachs von 50 Prozent, an Wochenenden und Feiertagen ein stolzes Plus von bis zu 28 Prozent im Freizeitverkehr, dazu Top-Noten bei Pünktlichkeit und Sauberkeit: Seit die Schwarz-waldbahn im Dezember 2006 zwischen Karlsruhe und Kon-stanz den Betrieb aufgenommen hat, rollt sie mit ihren klimati-sierten Doppelstockwagen im Zweistundentakt in der Erfolgs-spur – entweder als Interregio-Express oder Regionalexpress, aber immer mit Blick auf Rheintal, Schwarzwald und Bodensee.

„Auf die Erfolge bei den Fahr-gastzahlen und den Qualitätsbe-wertungen können wir stolz sein“, zog Andreas Moschinski-Wald, Vorsitzender der Regional-leitung Baden-Württemberg der DB Regio AG, nach fünf Jahren Bilanz. „Nun bereiten wir uns auf die europaweite Ausschreibung für den Zeitraum ab Dezember 2016 vor und sind zuversichtlich, auch weiterhin als verlässlicher Partner der Region die Strecke zu betreiben.“



Foto: Uwe Grün

Rein ins Stadion: Junge Einlaufeskorte in Aktion.

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: Februar 2012

Herausgeber

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

Realisation

idea Kommunikation
Dortmund

Druck:

Fischer Druck
Peine