

Regio Aktuell

Informationen der DB Regio AG für die Nahverkehrsbranche

Ausgabe 4/19 | Dezember 2019

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

RegioSignale 2019 hat uns alle spüren lassen: Wir leben in besonderen Zeiten. Noch nie seit der Regionalisierung 1996 war der Nahverkehr so spannend wie jetzt. Denn noch nie war die gesellschaftliche Erwartung so groß, dass die Schiene noch viel mehr als bisher das Rückgrat einer umweltfreundlichen Mobilität wird. Doch wie schaffen wir es, dass die Fahr-

gastzahlen weiter wachsen, wenn uns die Infrastruktur noch auf Jahre Grenzen setzt?

Wie können wir dafür sorgen, dass Qualität und Kundenzufriedenheit

mit den steigenden

Erwartungen an unsere Branche mithalten? Zwei Dinge sind dabei entscheidend. Erstens: Wir werden es nur gemeinsam schaffen. Und zweitens: Wir müssen liefern und dürfen keine Zeit verlieren. Das System Nahverkehr konkurriert nicht nur mit dem Individualverkehr, es steht auch im Wettbewerb um öffentliche Unterstützung, um politische Prioritäten. Die nächsten Jahre werden anspruchsvoll. Aber sie bergen Chancen, wie wir sie noch nie hatten. Deshalb: Arbeiten wir gemeinsam an der Kapazität und Qualität, bieten wir unseren Kunden innovative Produkte und Services. Dann waren die Zuwächse der Vergangenheit nur der Anfang einer viel größeren Erfolgsgeschichte.

Herzlichst Ihr



Dr. Jörg Sandvoß,
Vorstandsvorsitzender DB Regio AG

Foto: Andreas Varnhorn



Foto: Sascha Müller-Harmsen

„Unsere Branche erlebt einen historischen Moment“

Nahverkehr in der Bewährungsprobe – und vor großen Chancen

Die Erwartungen sind groß, die Herausforderungen ebenfalls. Doch wenn die Branche sie meistert, hat sie Chancen wie nie. Das ist die Standortbestimmung, die der Branchentreff RegioSignale am 14. und 15. November 2019 in Frankfurt a. M. gezogen hat.

Es war die größte und wohl auch vielfältigste Branchenveranstaltung von DB Regio bisher. 450 Teilnehmerinnen und Teilnehmer hatten sich angemeldet. 18 Aufgabenträgerorganisationen, 16 Verkehrsverbünde, 15 Eisenbahn-Verkehrsunternehmen waren vertreten, darüber hinaus die Branchenverbände sowie Nahverkehrsexperten aus Landes- und Bundesministerien, Städten, Kreisen und Kommunen. Denn für alle ist spürbar, was Andreas Schilling, Vorstandsbeauftragter Marketing von DB Regio, bei der Begrüßung hervorhob: „Unsere Branche erlebt einen historischen Moment.“ Die Stichworte dazu: Klimawandel, de-

mografischer Wandel, Digitalisierung, neue Mobilitätsformen. „Die Politik möchte umdenken, die Menschen im Land erwarten Veränderungen“, betonte Schilling. Für Scheingefechte bleibe keine Zeit. Bei aller notwendigen Rollenabgrenzung bedeute das, die Zusammenarbeit zu intensivieren. Die Branche sei vielfach statisch aufgebaut: „Ich glaube, wir müssen da einiges überwinden.“ Denn ob der Wandel gelinge, hänge davon ab, „ob wir gemeinsam die Lösungen hinbekommen, die unsere Kunden und die Gesellschaft wirklich überzeugen.“ Das Leitmotiv der RegioSignale 2019 im Kongresszentrum Kap Europa laute: „Diskutieren. Inspirieren. Realisieren.“ Es gehe darum, Mut zur Gestaltung zu beweisen und sich gegenseitig Mut zur Gestaltung zu machen, so Schilling. Die Branche sei jetzt gefordert, konkrete Produkte und Services für die Kunden umzusetzen und ihre Chancen zu nutzen: „Das ist unsere Zeit!“ ■

„RegioSignale hat gezeigt, wo wir jetzt anpacken müssen“

Welche Impulse sollen von RegioSignale 2019 ausgehen? Andreas Schilling, Vorstandsbeauftragter Marketing DB Regio und Gastgeber der Veranstaltung, nimmt im Interview Stellung.

Herr Schilling, welche ist die wichtigste Erkenntnis, die die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit nach Hause nehmen sollten?

Andreas Schilling: Wir dürfen die Zukunft mitgestalten. Das ist nicht nur eine Chance, sondern auch eine Verpflichtung. Das sollte auch unser Motto zum Ausdruck bringen: „Inspirieren. Diskutieren. Realisieren.“ Für Inspirationen haben wir hoffentlich gesorgt, um Diskussionen ist mir ohnehin nicht bange. Aber dabei darf es nicht bleiben. Unsere Branche hat Rückenwind wie noch nie. Jetzt gilt es, unsere Chancen zu nutzen. Und RegioSignale hat gezeigt, wo wir jetzt gemeinsam anpacken müssen.

Woran denken Sie dabei konkret?

Schilling: Um unter vielen Punkten einen herauszugreifen: Robustheit. Die Angebote im SPNV sind zunehmend auf Kante genäht. Die Verkehrsunternehmen müssen daher alles tun, um personelle Lücken zu schließen, und die Aufgabenträger sollten in bestehenden und künftigen Verkehrsverträgen dringend ausreichend Fahrzeugreserven vorsehen. Ein weiterer Punkt: mehr Flexibilität in den Verkehrsverträgen, um Innovationen zu realisieren oder den digitalen Zugang zum System Nahverkehr voranzubringen. Heute schreiben die



Verkehrsverbände vielfach einen Status quo über zehn oder fünfzehn Jahre fest, der schon morgen überholt sein kann. Aber die Kundenwünsche ändern sich, die technologischen Möglichkeiten entwickeln sich weiter. Um darauf reagieren zu können, brauchen wir Innovationsbudgets.

Welche ist für Sie die wichtigste Herausforderung der kommenden Jahre?

Schilling: Wir müssen die Infrastrukturgengpässe managen. Das betrifft jedes einzelne Verkehrsunternehmen, aber auch den ganzen Eisenbahnsektor, der eng zusammenarbeiten muss, um die Infrastrukturkapazität möglichst effizient zu nutzen. Mit dem Runden Tisch Kapazität sind wir hier auf dem richtigen Weg. Effizient nutzen müssen wir übrigens

auch die Kapazität der Fahrzeuge. Wenn nicht mehr Züge fahren können, brauchen wir Lösungen, um in den Zügen Platz für mehr Fahrgäste zu schaffen. Dafür entwickeln wir mit den neuen Modulen in unserem Ideenzug konkrete Vorschläge.

Was kann die Branche den aus den Kapazitätsgengpässen entstehenden Problemen noch entgegenstellen?

Schilling: Innovationen und frische Ideen. Etwa beim Fahrzeugdesign, bei den digitalen Services für unsere Kunden, bei der Verknüpfung von On-Demand-Mobilität und ÖPNV, bei der Kundenansprache in Kommunikation und Werbung. Wir haben eine Menge zu bieten, das zeigt auch RegioSignale. Nur müssen wir auch die Realisierung anpacken. Das Umfeld dafür ist so positiv wie noch nie. Denn bei der Wende hin zu einer klimafreundlichen Mobilität sind wir der entscheidende Faktor. Das ist unsere Zeit! ■

„So einig waren wir uns noch nie“

„So einig waren wir uns noch nie“, begrüßte Berthold Huber die Branchenvertreter. Das sei die allerbeste Voraussetzung angesichts der anstehenden Herausforderungen.

Der DB-Vorstand Personenverkehr erläuterte im Anschluss an die Keynote des hessischen Verkehrsministers Tarek Al-Wazir in einem äußerst engagierten und stellenweise auch sehr persönlichen Beitrag, wo die Deutsche Bahn aktuell bei der Umsetzung ihrer Strategie „Starke Schiene Deutschland“ steht. „Wir haben uns vorgenommen, als Unternehmen ein gesellschaftliches Problem zu lösen. Das ist eine wahnsinnig schöne Aufgabe!“ Mit dem vielen Geld hätte die Branche eine Verantwortung übertragen bekommen, die manchmal schwer

Al-Wazir: „Wir k

Hessischer Minister für Wirtschaft, En

Tarek Al-Wazir, hessischer Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen, war der Keynote Speaker beim Branchentreff: „Was wir brauchen, ist ein Ausbau des öffentlichen Verkehrs mit der Schiene als leistungsfähigem Rückgrat. Und das nicht nur – aber auch – in einer Zeit, in der der Umwelt- und Klimaschutz endlich erheblich auch an öffentlicher Bedeutung gewinnt. Die Signale, die wir gerade von der Bundespolitik erleben, sind positiv. Das Ziel der Bundesregierung, die Fahrgästekapazität auf der Schiene bis 2030 zu verdoppeln, ist wirklich grandios. Jetzt müssen wir alle gucken, wie wir das auch hinkriegen.“ Was früher das Problem gewesen sei, „wir haben kein Geld“, ändere sich gerade in „wir haben keine fertigen Projekte“. Al-Wazir nannte



Berthold Huber, DB-Vorstand Personenverkehr, ist seit 22 Jahren bei der Deutschen Bahn und fordert von allen Playern Geduld, um die Herausforderungen zu meistern.

DEUTSCHLAND BRAUCHT EINE STARKE SCHIENE

auf den Schultern laste und mit riesigen Erwartungen verknüpft sei: „Alle haben ja im Moment die Erwartung, dass wir ein Menschheitsproblem lösen – ich will das mal so überpointiert sagen.“ Wenn die Branche die gesteckten Ziele erreichen wolle, brauche das politischen Willen, Geld und Geduld. Huber: „Selbst, wenn wir noch so schnell sind, wenn wir Planungsbeschleunigungsgesetze verabschieden, werden wir morgen nicht blühende Landschaften haben, nur weil jetzt

156 Milliarden Euro in der Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung stehen.“

Nur gemeinsam erfolgreich

Huber betonte, dass die einzelnen EVU nur dann erfolgreich sein könnten, wenn auch die Branche insgesamt erfolgreich sei. Alle Wettbewerber hätten den gleichen Anspruch, integraler Bestandteil des Systems Schiene zu sein wie die DB-Unternehmen. Auch das sei in der Dachstrategie festgeschrieben. Und er unterstrich: Auch die DB könne nur erfolg-

reich sein, wenn die gesamte Branche erfolgreich sei. Als Hauptaufgabenfelder nannte Huber erstens die Infrastruktur als „Mutter der Kapazitätsprobleme“, zweitens mehr, größere und moderne Fahrzeuge und drittens die Behebung des Fachkräftemangels.

„Wir brauchen Geduld“

Der DB-Vorstand: „Wir brauchen Geduld – aber wir stehen vor der größten Chance, die wir je hatten. Das ist unsere Zeit und wir sollten sie nutzen.“ ■

Können schneller und besser werden“

Energie, Verkehr und Wohnen sieht vor allem die Ballungsräume als besondere Herausforderung

es „unglaublich positiv, welcher Paradigmenwechsel da gerade passiert“.

An Hessen führt kein Weg vorbei

Als besondere Herausforderung sieht der Minister den Verkehr in den Ballungsräumen. „An Hessen führt kein Weg vorbei“, dieser Slogan gelte auch für den Knoten Rhein-Main. Der Minister forderte deshalb den Ausbau von Nah- und Fernverkehr: „Wir haben ein riesiges Interesse daran, dass auch die Fernverkehrsprojekte, über die schon seit Jahren gesprochen wird, endlich vorankommen. Ohne sie werden wir die zusätzliche Kapazität auf der Schiene, die wir im Regionalverkehr brauchen, nicht hinbekommen.“



Minister Tarek Al-Wazir forderte als Keynote Speaker die Branche auf: „Jetzt müssen wir planen und bauen!“

Al-Wazir: „Wir haben Geld, wir haben ein gesellschaftliches Klima, was sagt: ‚Da muss was passieren.‘ Und jetzt müssen wir planen und bauen. So schlicht ist das.“ Er hätte gerne, dass alle Aufgabenträger sich auch intern Gedanken machen, „wie wir das hinkriegen, wie wir da schneller werden; denn wir sind da zu langsam“. Und das liege nicht immer nur an den gesetzlichen Vorgaben.

Der Minister wünscht sich darüber hinaus, nicht isolierte Einzelmaßnahmen anzugehen, sondern diese zu bündeln und in Nahverkehrslinien zu denken: „Wir können hier schneller und besser werden. Da braucht es zuallererst natürlich politischen Willen. Deshalb müssen wir jetzt Beschlüsse fassen und handeln.“ ■

„Die Branche muss den Rückenwind nutzen“

Jörg Sandvoß, Vorstandsvorsitzender der DB Regio AG, sieht Chancen wie nie, aber auch große Erwartungen.

Starke Schiene – was heißt das für den Nahverkehr?“ Diese Frage beleuchtete Dr. Jörg Sandvoß, Vorstandsvorsitzender der DB Regio AG, in seinem Kurzvortrag. Die Branche müsse jetzt den Rückenwind nutzen und offen über alle Themen reden, die sie umtreibe: „Ein Branchenforum ist auch dazu da, darüber zu reden, dass die Gegenwart nicht golden ist.“ Sandvoß nannte als Überleitung zur folgenden Podiumsdiskussion vier Punkte, die ihn „umtreiben“: „Wir sind nicht robust. Wer trägt die Schuld? Natürlich immer die Infrastruktur, weil wir nicht genügend Kapazitäten haben. Aber

„An vielen Stellen wird mehr gebaut. Das führt dazu, dass wir nur eingeschränkt fahren können. Wir brauchen kommerzielle Lösungen, um über die nächsten zehn, fünfzehn Jahre zu kommen.“

die andere Hälfte, die noch mehr tun kann, sitzt hier im Saal – wir alle!“ Sandvoß erläuterte das am Beispiel Fahrzeuge: „Wir haben mit der Art, wie Ausschreibungen gestaltet wurden und wie wir als EVU auf diese Ausschreibungen geboten haben, faktisch die Fahrzeugreserven

so weit runtergefahren, dass zwar die Zugkilometer immer billiger geworden sind, dass aber gleichzeitig die Zahl der Fahrzeuge nicht reicht, wenn’s eng wird.“ Die Schaffung von Reserven – auch in Bestandsverträgen – sind für Sandvoß ein ganz zentrales Thema der nächsten Jahre. Das zweite „Riesenthema“ riss er nur an: den Fachkräftemangel, besonders auf den Triebfahrzeugen und in den Werkstätten.

Über Personalkosten verhandeln

Das dritte wichtige Thema für den Vorstandsvorsitzenden von DB Regio: das Geld. Die EVU verhandelten zurzeit mit den Aufgabenträgern über die gestiegenen Personalkosten. Sandvoß: „Die entwickeln sich ganz anders, als wir das alle mal kalkuliert haben. Nicht nur prozentual, die Struktur der Tarifabschlüsse ist eine völlig andere geworden. Die Leute wollen Freizeit und andere Arbeitszeitmodelle. Das kostet und darüber gibt es schwierige Diskussionen.“

Sein viertes wichtiges Thema überschrieb Sandvoß mit „Fluch der guten Tat“: „Wir haben eine total leuchtende Zukunft vor uns. 2030 plus.“ An vielen Stellen werde endlich mehr investiert und gebaut: „Aber das wird dazu führen, dass wir alle, die wir hier sitzen, nur eingeschränkt fahren können. Und wir haben jetzt Jahre vor uns mit einer enormen Erwartungshaltung der Kunden. Wir brauchen Lösungen, um das der Öffentlichkeit zu vermitteln. Und wir brauchen kommerzielle Lösungen, um über die nächsten zehn, fünfzehn Jahre zu kommen.“ ■



Fotos: Sascha Müller-Hamseisen (2)

„Die Kapazität“

Die Investitionen in die Infrastruktur

Die Nahverkehrsbranche schließt die Reihen. Das wurde bei der Podiumsrunde der RegioSignale 2019 deutlich. Nie waren die Zukunftschancen besser. Aber auch die Herausforderungen und Erwartungen an die Branche waren noch nie so groß. „An Druck mangelt es nicht“, so Dr. Jörg Sandvoß, Vorstandsvorsitzender DB Regio. Und der schweißte zusammen.

Der Bund und die DB investieren enorme Summen für ein leistungsfähigeres Schienennetz, das dringend nötig ist. „Es ändert sich was im Autoland Deutschland“, freute sich Christian Schreyer, Aufsichtsratsvorsitzender der Transdev und Präsident des Verbands Mo-fair. Die Kehrseite der Medaille: Bis die Infrastrukturinvestitionen Früchte tragen, geht ein Jahrzehnt ins Land. So wird erst einmal alles schwieriger. „Das ist den Leuten schwer zu erklären“, sagte der hessische Wirtschafts- und Verkehrsminister Tarek Al-Wazir. „Aber wir müssen es tun.“ Was dabei entscheidend ist: Der gesellschaftliche Konsens über Investitionen ins Verkehrssystem Schiene, so Sandvoß, dürfe nicht verloren gehen.

„Bis die Infrastruktur Früchte tragen, geht ins Land. So wird alles schwierig.“
Tarek Al-Wazir, Wirtschafts- und

Alle Akteure müssen also zusammenwirken, um unter den schwierigen Bedingungen in den kommenden Jahren ein attraktives Angebot zu verwirklichen. Es gehe um Qualität und Zuverlässigkeit, so Susanne Henckel, Vorsitzende der Bundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger im SPNV (BAG-SPNV) und Geschäftsführerin des Verkehrsverbunds Berlin-Brandenburg (VBB). Dieser Auftrag richte sich an

„Es geht um Qualität und Zuverlässigkeit. Lassen Sie uns kleine Päckchen schnüren!“

Susanne Henckel, Vorsitzende der BAG-SPNV und VBB-Geschäftsführerin

alle – an die Eisenbahn-Verkehrsunternehmen (EVU), die Aufgabenträger, Infrastrukturunternehmen und auch an die Industrie. Henckel plädierte dafür, problemorientiert Schritt für Schritt an konkreten Problemen zu arbeiten: „Lassen Sie uns kleine Päckchen schnüren.“

„Kapazität ist der Schlüssel für alles“

greifen erst morgen, aber erschweren heute den Betrieb. Eine Herausforderung für die Branche.



Investitionen
in ein Jahrzehnt
wird erst einmal
vierfacher.“

Wazir, hessischer
Verkehrsminister

men gemeinsam nach Wegen suchen, die Infrastrukturkapazität effizienter zu nutzen. Zum anderen die Gewinnung und Ausbildung zusätzlicher Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Da können wir schnelle Resultate erzielen.“ Was den EVU bei alledem jedoch ernste Sorgen bereite: „Die Faktorkosten steigen!“ Das könne dazu führen, dass „das Modell SPNV kippt.“

Als einen Schlüssel für die Attraktivität des SPNV betrachtet Schreyer ein robust konzipiertes, zuverlässiges Angebot. Das betonte auch Sandvoß, und zwar nicht nur mit Blick auf künftige, sondern auch auf bestehende Angebote. „Pönalen für die EVU lösen keine Kapazitätsprobleme.“ Zudem plädierte der DB Regio-Vorstands-

Mofair-Präsident Schreyer brachte dafür zwei konkrete Handlungsfelder ins Spiel. Zum einen den Runden Tisch Kapazität, bei dem die EVU aller Verkehrsarten, die Aufgabenträger, Verbände, Vertreter des Bundes und die Infrastrukturunter-

nehmen gemeinsam nach Wegen suchen, die Infrastrukturkapazität effizienter zu nutzen. Zum anderen die Gewinnung und Ausbildung zusätzlicher Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Da können wir schnelle Resultate erzielen.“ Was den EVU bei alledem jedoch ernste Sorgen bereite: „Die Faktorkosten steigen!“ Das könne dazu führen, dass „das Modell SPNV kippt.“

Als einen Schlüssel für die Attraktivität des SPNV betrachtet Schreyer ein robust konzipiertes, zuverlässiges Angebot. Das betonte auch Sandvoß, und zwar nicht nur mit Blick auf künftige, sondern auch auf bestehende Angebote. „Pönalen für die EVU lösen keine Kapazitätsprobleme.“ Zudem plädierte der DB Regio-Vorstands-

vorsitzende für Innovationen. Gerade an der Schnittstelle zum Kunden müsse die Branche besser werden. So zum Beispiel bei der Fahrgastinformation und der Gestaltung der Fahrgasträume, wo „pfiffige Lösungen“ als Beitrag zur Lösung von Kapazitätsengpässen gefragt seien. Susanne Henckel lenkte den Blick auf On-Demand-Services als Ergänzung und Verlängerung von Linienverkehren. Überhaupt gelte es, alte und neue Mobilitätsangebote und -formen zusammen zu denken und zu kombinieren. Das betreffe zum Beispiel auch das Fahrrad als Zubringer und fußgängerfreundlich erreichbare Stationen.

Dass die zweieinhalb Jahrzehnte seit der Bahnreform eine Erfolgsgeschichte waren, stand für alle vier Experten außer Frage. Der SPNV habe viel mehr Menschen auf die Schiene geholt (Al-Wazir), weil in Summe ein gutes Produkt abgeliefert worden sei (Sandvoß). Die regional verankerte Kompetenz habe für vielfältige Angebote und Konzepte gesorgt (Henckel). Zu-

„Bislang ist der SPNV mit dem Mobilitätsmarkt gewachsen. Jetzt haben wir die Chance, stärker zu wachsen als der Markt.“
Christian Schreyer,
Aufsichtsratsvorsitzender der Transdev und Mofair-Präsident

„Auch die Gestaltung der Fahrgasträume kann einen Beitrag zur Lösung von Kapazitätsengpässen leisten.“

Jörg Sandvoß,
Vorstandsvorsitzender DB Regio

gleich habe der Wettbewerb den Kunden spürbare Verbesserungen gebracht (Schreyer).

Und die Zukunft? „Bislang ist der SPNV

mit dem Mobilitätsmarkt gewachsen“, so Schreyer. „Jetzt haben wir die Chance, stärker zu wachsen als der Markt.“ Und damit den Anteil am Modal Split deutlich auszubauen. Dazu werde in einer nicht sehr fernen Zukunft eine umfassende digitale Anwendung die Nahverkehrskunden einfach und bequem durch das gesamte System lotsen können, so die Vision von Sandvoß. Das Angebot werde hochrobust und zuverlässig sein, viel vernetzter als heute und auch die Brücke zur Mikromobilität schlagen, schaute Mofair-Präsident Schreyer voraus. Ein „super Angebot“ eben, das nicht durch Kapazitätsprobleme beeinträchtigt werde, fasste Minister Al-Wazir zusammen.

Doch bis dahin, erinnerte Jörg Sandvoß, „ist die Kapazität der Schlüssel für alles.“ Jetzt gelte es, die Probleme zu lösen, die unmittelbar vor der Branche liegen. „Wir müssen die nächsten zehn Jahre gut überstehen.“ ■

Auf dem Weg in die Zukunft: Zwölf Foren vertieften die Themen

In zwölf Dialogforen diskutierten Experten auf dem Podium sowie mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Diese konnten, auch per Smartphone-App, jederzeit Fragen stellen oder Anregungen geben. Geprägt waren die Foren vom Dreiklang „Inspirieren. Diskutieren. Realisieren.“ Die folgenden Beiträge geben einen kurzen Überblick. Ausführliche Informationen zu jedem Forum bieten die Podcasts auf der Website dbregio.de/regiosignale2019.

Fachkräftemangel: Wie machen wir unsere Branche attraktiv?

Der Fachkräftemangel ist in aller Munde. Auch die Nahverkehrsbranche steht vor massiven Herausforderungen. Im Dialogforum Fachkräftemangel diskutierte Gastgeberin Ulrike Haber-Schilling, Vorstand Personal der DB Regio AG, mit sechs Experten 90 Minuten über Lösungsansätze. Einigkeit herrschte darüber, dass zunächst die Attraktivität der Branche, der USP, transparenter gemacht werden muss. Ausbildung von Fachkräften – dabei stehen Erst- und Funktionsausbildung nicht in Konkurrenz zueinander – sei als Nächstes die wichtigste Maßnahme, so die Runde, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Aber es

braucht darüber hinaus neue Ideen für die Zukunft, die sich an den Bedürfnissen der jüngeren Generationen ausrichten. Flexible Arbeitszeitmodelle, Konzepte für Wohnraum in Ballungsräumen oder Crossborder Recruiting sind nur einige der diskutierten Ansätze.

Die Quintessenz der Diskussion: Die Branche ist alternativlos für die Zukunft. Die Jobs sind sicher und sinnstiftend – jeder Beschäftigte kann ein gutes Gefühl haben, weil er sich mit seiner Tätigkeit aktiv für Klimaschutz einsetzt und verhindert, dass die Metropolen den totalen Verkehrsinfarkt erleiden. ■

Beyond Ticketing – Digitale Services im ÖPNV

Das Fragezeichen im Titel hielt nicht lange durch, die implizierte Kontroverse hatte sich schnell erledigt: Auf dem Forum „Beyond Ticketing – Digitale Services auch im ÖPNV?!“ ging es ziemlich bald nicht mehr um das „Ob“. Sondern ausschließlich um das „Wie“ und die Notwendigkeit, analoge Gewohnheiten mit neu entstehenden digitalen Bedürfnissen unter einen Hut zu bringen. Was folgte, war eine Debatte, die zeigte, dass die digitalisierte Alltagskultur für den einmaligen Rollout von Standardlösungen viel zu schnelllebig ist. Verkehrsunternehmen und Aufgabenträger fahren besser, wenn sie Neugier, Experimentierfreude und die Bereitschaft mitbringen, Angebote immer wieder neu zu hinterfragen und zu optimieren. Das gilt auch für Erfolgsgeschichten wie den Streckenagenten, eine Pendler-App, die nun zu einem proaktiven Reisebegleiter weiterentwickelt wird. Die Botschaft unter dem Strich: Mit Investitionen in digitale Services sichert der ÖPNV heute sein Brot- und Buttergeschäft von Morgen. ■

Gegenseitig digital verkaufen – jetzt mal konkret

Aktuell können Fahrgäste ihre Tickets nicht vollständig vertriebskanal- und tarifübergreifend erwerben. Hierfür fehlen umfassende technische Schnittstellen und einheitliche vertraglichen Regelungen. Das macht sich in zahlreichen vertrieblichen Einzellösungen bemerkbar. Wie diese überwunden werden können, darum ging es im Forum „Gegenseitig digital verkaufen – jetzt mal konkret“. Der Hintergrund ist eine Brancheninitiative von Verkehrsverbänden, Verbänden und Verkehrsunternehmen und Aufgabenträgern: Gemeinsam haben sie sich auf den Weg gemacht, diese Zugangshürde zum ÖPNV zu reduzieren. ■



New Mobility: Chance oder Risiko?

Über die Dreh- und Angelpunkte der Debatte waren sich die Podiumsgäste schnell einig. New Mobility gedeiht dort, wo auch der klassische ÖPNV stark ist: in den Zentren der Ballungsräume. Geht es in die Fläche, wird der Mobilitätsmarkt für beide schon komplizierter und unrentabler. Folgerichtig ging die Diskussion im Forum „New Mobility – Chance oder Risiko für den öffentlichen Nahverkehr in Ballungsräumen“ im Wesentlichen der Frage nach, ob neue Mobilitätsangebote als Konkurrenz zum klassischen ÖPNV wahrgenommen werden sollten und wie eine sinnvolle Vernetzung aller Mobilitätsformen aussehen kann. Genügend Raum also für die in Aussicht gestellte Kontroverse zwischen etablierten Playern und Newcomern. Als der Geschäftsführer des Münchner Verkehrsverbunds mit Verweis auf den seit 20 Jahren verkehrenden Rufbus anmerkte, dass

an New Mobility eigentlich nur die digitale Vernetzung neu sei, nahmen der CEO von Clevershuttle und der Country Manager Deutschland von Circ das noch hin. Die Bemerkung, mit den Angeboten aus der New Mobility-Szene kämen letztlich auch nur subventionierungsbedürftige Nischenlösungen auf den Markt, wollten sie aber nicht unkommentiert lassen. Der ÖPNV in der Fläche trage sich oft ebenfalls nicht, erwiderte der CEO von Mobimeo und erinnerte an den gesellschaftlichen Auftrag des Nahverkehrs. Es gehe ja nicht darum, ob der ÖPNV voll oder leer sei, sondern um die sinnvollsten Mobilitätslösungen unter anderem für Ballungsräume und Städte. New Mobility, so der abschließende Konsens, kann hier eine sinnvolle Ergänzung zum ÖPNV darstellen und ist vor allem an den Stadträndern zur Schließung der letzten Meile ein spannender und wertvoller Ansatz. ■



Fotos: JEF-FOTO-KRANERT (1), Sascha Müller-Harmsen (17)

Marktgerechte Verträge – Win-win für AT und EVU

Starr ausgestaltete Verkehrsverträge machen Aufgabenträgern (AT) und Eisenbahn-Verkehrsunternehmen (EVU) immer öfter das Leben schwer. Im Forum „Marktgerechte Verträge“ diskutierten Frank Zerban (BAG SPNV), Andreas Schilling (DB Regio) und Dr. Benedikt Peter (Netinera), wie diese zu einem „Win-win für Aufgabenträger AT und EVU“ werden können. Die Themen: Qualität als Vergabekriterium, die Adressierung von Pönalen, gestaffelte Inbetriebnahmen, unternehmerische Gestaltungsmöglichkeiten für die EVU und Innovationsbudgets in den Verkehrsverträgen. Ge-

rade der letzte Punkt wird in der Branche stark diskutiert. Denn Innovationsbudgets würden es erlauben, die sonst über zehn bis fünfzehn Jahre festgeschriebenen Standards und Services für die Kunden während der Laufzeit zu verbessern. Ein „wichtiger Denkanstoß“ für die Aufgabenträger, zeigte sich Zerban überzeugt. Nicht leiser geworden ist die Forderung der EVU nach mehr unternehmerischer Freiheit. Isolierte Teilleistungen zu erbringen, wird ihrem Anspruch nicht gerecht. Benedikt Peter: „Wir wollen alle Wertschöpfungsstufen besetzen, wir wollen Generalunternehmer sein.“ ■

ETCS als Baustein für mehr Kapazität

Philipp Bührsch von DB Netz musste keine Überzeugungsarbeit leisten. Die Vorteile des europäischen Leit- und Sicherungssystem ETCS, vor allem die höhere Streckenkapazität, sprechen für sich. Was die Zuhörerinnen und Zuhörer jedoch gar nicht verstehen konnten: Die Förderung der ETCS-Fahrzeugausrüstung ist am Widerstand aus dem Bundesfinanzministerium gescheitert. Kai Daubertshäuser (Rhein-Main-Verkehrsverbund) sprach von einem „verheerenden Signal“ – und damit dem ganzen Publikum aus dem Herzen. Damit werde sich die Branche nicht abfinden. ■

Ziele und Inhalte des Runden Tisches Kapazität

Neu- und Ausbaumaßnahmen sollen die Kapazitätsengpässe im Schienennetz beseitigen. Ihre Wirkung werden sie jedoch erst mittel- bis langfristig entfalten, während die Nachfrage vor allem in den Knoten und Ballungsräumen weiter zunimmt. Um dieser Herausforderung zu begegnen, hat der Eisenbahnsektor den Runden Tisch Kapazität ins Leben gerufen. Dessen Arbeitsgruppen und ihre Themen stellte das Forum „Kapazitätsmanagement – Ziele und Inhalte des Runden Tisches Kapazität“ vor. Dabei kamen auch ganz konkrete Themen zur Sprache, etwa infrastrukturelle Verbesserungen an Verkehrsstationen sowie eine kapazitätsorientierte Trassenvergabe und -disposition in Engpässen. ■



Mehr Reisende gewinnen – und transportieren

Wenn auf den Gleisen kein Platz für mehr Züge ist, dann muss in den Zügen Platz für mehr Reisende entstehen. Und zwar am besten so, dass diese davon positiv überrascht sind. Unmöglich? Keineswegs. Da waren sich Fahrgastvertreter, Designer und SPNV-Experten auf dem Podium einig. Mit dem Redesign der Züge der S-Bahn München gibt es ein Vorbild. Mit einem Modul des „Ideenzugs“ arbeitet DB Regio an weiteren Vorschlägen. Erfolgsvoraussetzung: Design, Kundenbedürfnisse und Kapazitätsaspekte gesamthaft denken. Mario Theis (DB Regio) schlug dafür ein institutionalisiertes Branchenforum vor. ■



Nachhaltigkeit in der Kommunikation

Dass Bus und Bahn besonders umweltfreundlich sind, weiß jeder. Aber das bedeutet längst nicht, dass jeder bereit ist, das Verhalten zu ändern und umzusteigen. Die gegenwärtigen Rahmenbedingungen bieten neue Chancen, die Kunden von diesem Umstieg zu überzeugen. Wie sollen ÖPNV-Unternehmen mit den zurzeit „heißen“ Themen Nachhaltigkeit, Umwelt- und Klimaschutz umgehen? Dieser Frage widmete sich das Forum „Eine Spur grüner – Nachhaltigkeit in Kommunikation & Werbung“.

Wie eine überzeugende Strategie aussieht, erläuterte Dr. Norbert Taubken (Geschäftsleiter Scholz & Friends Reputation). Es reiche nicht,

einzelne grüne Angebote herauszustellen, sondern die Unternehmen sollten Haltung zeigen und glaubwürdig hinter den Themen stehen, so der Experte. Sonst setzten sie sich dem Vorwurf aus, „Greenwashing“ zu betreiben. Trotzdem ermutigte Taubken die Zuhörer, sich zu trauen, anzufangen und bei Rückschlägen ihren Kurs weiterzuverfolgen. Wie die Deutsche Bahn das Thema Nachhaltigkeit in ihre Kommunikation einbindet, machte Marketingleiter Jürgen Kornmann beispielhaft deutlich an der Kommunikationsstrategie „Das ist grün.“ Mit mehr als 150 Beispielen zeigt sie den Kunden: Es ist einfach, sich für die Umwelt einzusetzen. Wer Bahn fährt, der tut ganz praktisch etwas Gutes für das Klima und die Umwelt. ■

Emissionsfreie Verkehre im ländlichen Raum

Noch ist die Clean-Vehicle-Richtlinie der EU nicht in nationales Recht umgesetzt. Aber dass sie Handlungsdruck für die Busbranche bedeutet, zeigte bereits das große Interesse am Forum „Emissionsfreie Verkehre im ländlichen Raum“. Ab 2025 müssen bei allen neu abgeschlossenen öffentlichen Aufträgen mindestens 45 Prozent der Busse alternative Antriebe besitzen. Die Bereitschaft ist da, doch die Umsetzung wirft Fragen auf. Das beginnt bei der Technologie (Batterien, Wasserstoff, Gas), reicht bis zur Lade- oder Versorgungsinfrastruktur und betrifft nicht zuletzt die Kosten. Moderator Markus Schmidt-Auerbach bilanzierte die Diskussion: „Ohne Unterstützung werden die Aufgabenträger und Verkehrsunternehmen das kaum schaffen.“ ■

Chancen in der ländlichen Mobilität

Alle reden von der Urbanisierung. Dr. Markus Bröhm vom Deutschen Landkreistag brach im Dialogforum „Chancen in der ländlichen Mobilität“ eine Lanze für die Fläche. Deutschland sei dezentral und heterogen strukturiert, von den 11.000 Städten und Gemeinden hätten nur rund 80 mehr als 100.000 Einwohner.

Allerdings: Wo es an Nachfrage für Linienverkehre fehle, brauche es kreative Lösungen, um das Angebot zu verbessern. So habe die Odenwald-Regional-Gesellschaft mbH (OREG) On-Demand-Mobilität verwirklicht, indem private und gewerblichen Mitnahmefahrten sowie Taxifahrten in den ÖPNV integriert worden seien, berichtete Peter Krämer, Geschäftsbereichsleiter Nahverkehr der OREG. Vorwiegend auf Taxis setzt auch Ingrid

Alternative Antriebe: viele Lösungen, ein Ziel

Der Abschied vom Dieselmotor, der auf nicht elektrifizierten Strecken nötig ist, soll die Schiene noch umwelt- und klimafreundlicher machen. Aber was kommt nach dem Diesel? Und wann? Darum ging es im Forum „Alternative Antriebe – viele Lösungen für ein gemeinsames Ziel!“, das Prof. Dr. Arndt Stephan (TU Dresden) mit einem eloquenten Vortrag eröffnete. Sein Ratschlag: Nicht in Strecken, sondern in Netzen denken, und zwar technologieoffen. Bei den Fahrzeugen gebe es verschiedene Lösungen. Etwa Hybridzüge oder Akkuzüge, die auch unterwegs auf elektrifizierten Abschnitten über die Oberleitung nachladen können. Züge mit Brennstoffzellen kommen ebenfalls in Betracht. Aber jede Lösung braucht eine andere Lade- oder Versorgungsinfrastruktur. Ein weiteres Problem: Der Anteil elektrifizierter Strecken soll zwar steigen, eine Strategie dafür steht aber aus. Stephans Appell für den Abschied vom Diesel: Erst einmal klein anfangen – aber endlich anfangen. Nach Ansicht von DB Regio-Produktionsvorstand Oliver Teerhag empfiehlt sich dafür auch die Umrüstung vorhandener Fahrzeuge. Als Zwischenlösung ist sie kostengünstig machbar und vermeidet langfristige Festlegungen. ■

Steigen Sie tiefer ein!

Sie möchten mehr wissen? Auf der B2B-Website von DB Regio finden Sie weiterführende Informationen. Mit dem Shortlink www.dbregio.de/regiosignale2019 gelangen Sie direkt ans Ziel.

www.dbregio.de/regiosignale2019

Podcasts

Sehr zu empfehlen: die Podcasts. Zu allen Reden im Plenum, zur Podiumsdiskussion sowie zu allen zwölf Foren bieten wir Ihnen Zusammenfassungen zum Nachhören an. Ob am Bildschirm oder mobil auf dem Smartphone – mit den Podcasts zu RegioSignale 2019 sind Sie mittendrin im Branchentreff, tief in den Themen und bestens informiert.



Bilder und Videos



Atmosphärisches und Ambiente, Szenisches und Dokumentarisches: Mit Videos und Bildgalerien können Sie sich ein vollständiges Bild von RegioSignale 2019 machen. Auch der Filmtrailer zum Branchentreff ist hinterlegt.

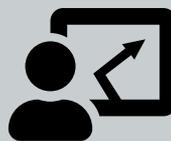
Innovationen

Aktuelle Projekte und innovative Impulse: Mit den Präsentationen im Innovationslabor Skydeck und in der Innovationshalle in Oberursel bot RegioSignale 2019 eine Fülle spannender Neuheiten und Ideen. Verschaffen Sie sich den kompletten Überblick und lesen Sie nach, was dort vorgestellt wurde.



Agenda, Referenten, Präsentationen

In der Übersicht: die vollständige Agenda der RegioSignale 2019, alle Referenten sowie eine erste Einführung in die Themen. Auch die Präsentationen, die von den Referenten in den Foren gezeigt wurden, stehen zum Download bereit.



Inspirieren. Diskutieren. Realisieren.

RegioSignale 2019: Der Branchentreff des Nahverkehrs in Bildern



Fotos: JET-FOTO-KRANERT (11), Sascha Müller-Harmsen (4)

Impressum

Herausgeber:
DB Regio AG
Bestellerkommunikation
Stephensonstraße 1
60326 Frankfurt a. M.

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

Realisation:
idea Kommunikation, Dortmund
Druck:
DB Kommunikationstechnik GmbH,
Karlsruhe

Stand: Dezember 2019

DB Regio im Internet:
www.dbrégio.de

Zusatz-Infos im
Internet

[www.dbrégio.de/
regiosignale2019](http://www.dbrégio.de/regiosignale2019)