

2005 sollen allein in jenem Bereich 25 Millionen Euro eingespart werden. Konkret würde dies bedeuten, dass allein bis 2003 rund 450 Verkaufsstellen geschlossen und 900 Arbeitsplätze abgebaut werden müssten. Bis zum Jahr 2005 könnten sogar 1800 Stellen wegfallen. Ein Horrorszenario, das die Verkehrsgewerkschaft GDBA mit allen ihr zur Verfügung stehenden Mitteln verhindern wird.

Zeitintensive Beratung am Schalter

Argumente, wonach der zunehmende Wettbewerbsdruck es unumgänglich mache, Kosten zu senken, scheinen vorgeschoben. „Service statt Abbau“ lautet nach Maßgabe der GDBA die Devise, nach der jetzt gehandelt werden muss. Denn auch die Bahn räumt ein, dass das neue Preissystem zwar einfacher sei, die Beratungszeiten am Schalter aber gleichwohl nicht kürzer werden.

Offiziell gibt man sich derzeit bedeckt. Zahlen, die derzeit kursieren, werden demütiert, von internen Planungsmodellen ist die Rede und davon, dass es selbstverständlich sei, jeden Vertriebsstandort auf seine Wirtschaftlichkeit hin zu durchleuchten. Und: Man müsse das Ganze differenziert betrachten.

Denn: Da wo Kunden Beratung benötigten und – das ist ganz wichtig – sie auch entsprechend nutzten, werde es auch in Zukunft Verkaufsschalter geben. Entwarnung also? Keineswegs!

Noch scheinen Internet und Fahrkartenautomat dem persönlichen Verkauf von Fahrkarten den Rang nicht abgelaufen zu haben. Doch die langen Schlangen, die häufig in den Reisezentren der Bahn zu beobachten sind, könnten diesen Trend verstärken. Je mehr Schalter die DB AG schließt, umso länger werden die Schlangen vor den noch verbleibenden. Und umso größer ist die Bereitschaft der Kunden, letztlich andere Vertriebswege zu nutzen, auch wenn damit Nachteile verbunden sind.

Die Verkehrsgewerkschaft GDBA will sich technischen Neuerungen nicht verschließen. Unzweifelhaft haben eine online-Buchung oder der Kauf von

Fahrkarten am Automat auch Vorteile für die jeweiligen Nutzer. Zu kritisieren aber ist, dass der Vorstand der DB AG kein tragfähiges Konzept entwickelt, wo er welchen Mix gewährleisten will. Wer allein den Anteil der verkauften Tickets, die einer besonders ausführlichen Beratung bedürfen, und den Durchschnittspreis der Fahrkarten, die Zugreisende kaufen, zum Maßstab seines unternehmerischen Handelns macht, vergibt Chancen. Mit vertanen Möglichkeiten aber lässt sich kein Unternehmen erfolgreich führen. Das wird die Verkehrsgewerkschaft GDBA immer wieder deutlich machen. Den Blick allein auf die Kosten zu reduzieren, den möglichen Nutzen aber außer Acht zu lassen, ist sicher der falsche Weg.

Ob mit den neuen Fahrpreisen der richtige Weg eingeschlagen wurde, wird sich bereits in Kürze zeigen. Die Deutsche Bahn hat ihren „Tarifdschungel“ komplett umgekrempelt und führt am 15. Dezember ein völlig neues Preissystem ein. Erste Konsequenz: Gerade im Nahverkehr wird das Reisen nicht billiger – im Gegenteil.

Nach der Faustregel „wer früher plant, spart mehr“, will Konzernchef Hartmut Mehdorn vor allem bisherige Bahn muffel

anlocken. Das neue System, das ausschließlich für Züge des Fernverkehrs gilt, hat zum Ziel, die Auslastung zu verbessern. Dafür senkt die DB AG nach eigenen Angaben ihr bisheriges Preisniveau um durchschnittlich zwölf Prozent und erhofft sich eine jährliche Ergebnisverbesserung von 100 bis 150 Millionen Euro.

Bahnfahren soll flexibel bleiben

Auch künftig soll Bahnfahren flexibel bleiben, versprach Mehdorn. Hierfür gilt künftig der Normalpreis (Grundpreis), der auf langen Strecken bis zu 25 Prozent günstiger ist als bisher, aber auf kürzeren Strecken des Fernverkehrs über den bisherigen Normalpreisen liegt. Schnäppchen hingegen versprechen drei neue Plan- und Sparpreise. Wer beispielsweise seinen Fahrschein sieben Tage vor Fahrtantritt kauft und sich bei der Hin- und Rückfahrt auf eine bestimmte Zugverbindung festlegt, spart 40 Prozent vom Grundpreis (Plan&Spar 40).

Wer das Ticket drei Tage vor seiner Fahrt fest bucht, spart 25 Prozent (Plan&Spar 25). Wer sich erst einen Tag vor Fahrtantritt entschließt und eine bestimmte Zugverbindung wählt, kann nur noch zehn Prozent gutmachen

(Plan&Spar 10). Im Kleingedruckten allerdings steht: so lange der Vorrat reicht – die Sparpreise sind, ähnlich wie im Luftverkehr – an Kontingente in den Zügen gebunden. Allerdings seien die Kontingente großzügig gewählt und reichten von zehn bis zu 80 Prozent der Sitzplatzkapazität eines Zuges.

Für Verstimmung sorgen schon jetzt die hohen Stornogebühren, umstritten ist zudem die Bahncard-Regelung, die nur noch 25 Prozent Ermäßigung gewährt.

„Wir werden auch hier die Entwicklung aufmerksam verfolgen und gegebenenfalls Änderungen einfordern“, machte der GDBA-Vize, Klaus-Dieter Hommel, deutlich. Die Reisekette der Bahn müsse sich vornehmlich an den Interessen der Nutzer ausrichten – das fange beim Verkauf des Fahrscheins an und höre mit einer angenehmen Zugfahrt noch lange nicht auf.

Automaten und Computer können dabei zwar helfen, zum Erfolg aber werde die Dienstleistung Bahnfahren erst durch ihre Mitarbeiter, denen nicht ständig der Arbeitsplatz wegrationalisiert werden dürfen, fordert Hommel. Die GDBA werde dem nicht tatenlos zusehen. Umdenken tut Not. tz



Werden sich die Kunden der DB AG bald vor Fahrkartenautomaten die Beine in den Bauch stehen, statt am Schalter persönlich bedient zu werden?

Geht es nach der Bahn, scheint diese Entwicklung wahrscheinlich. Die GDBA setzt sich hingegen für den Erhalt von Arbeitsplätzen ein.