

## Mehdorns neue Preise

# PEP aufpeppen!

Ein sogenanntes "Preis- und Erlösmanagement Personenverkehr" (PEP) soll uns in der zweiten Jahreshälfte 2002 eine völlig neue Struktur der Bahnpreise bringen. Bereits im Vorfeld gab es neben euphorischen Pressemitteilungen der Deutschen Bahn AG auch negative Schlagzeilen nach dem Motto "*Bahncard-Rabatt nur noch 25%*". Die DB konterte mit der Familienfreundlichkeit des neuen Preissystems und der Möglichkeit, auch Angebotspreise durch die Bahncard noch einmal ermäßigt zu bekommen. Zudem soll eine verbilligte Bahncard und die Ausweitung der günstigen Mitfahrerpreise den Einstieg für Neukunden erleichtern.

Anfang Juli war nun die offizielle Bekanntgabe der neuen Preisstruktur. Wesentliche Elemente sind die Rabatte von 10, 25 und 40 Prozent bei Buchung einer Bahnverbindung einen, drei oder sieben Tage im Voraus. Im Gegenzug entfallen Angebote wie Super-Sparpreis oder Guten-Abend-Ticket. Dadurch soll der Tarif systematischer und überschaubarer werden. Viele Tücken liegen allerdings im Detail:

- Im Regionalverkehr und auf kürzeren Strecken gibt es keine Vorbucherrabatte. Hier wird das Bahnfahren für Stammkunden mit Bahncard bis zu 50 Prozent teurer.
- Will man 25 oder 40 Prozent sparen, muß man sich nicht nur für die Hinfahrt, sondern auch für die Rückfahrt festlegen. Überdies wird pro Zug nur eine beschränkte Anzahl rabattierter Fahrscheine verkauft (Kontingentierung), so daß man selbst bei ausreichend früher Buchung nicht sicher sein kann, einen günstigen Preis zu zahlen.
- Die ermäßigten Fahrscheine sind nach Verkaufsschluß nicht mehr umtauschbar. Muß der Fahrgast wider Erwarten kurzfristig umdisponieren oder verpaßt ohne Verschulden der DB AG seinen Zug, bleibt er auf der ermäßigten Fahrkarte sitzen und muß zusätzlich für einen anderen Zug eine teure Grundpreis-Fahrkarte kaufen.

Obwohl auch jetzt noch viele Fragen offen sind, die die DB in den nächsten Wochen und Monaten beantworten muß, zeichnen sich einige Basisforderungen ab, die PRO BAHN an PEP stellen sollte:

- Forderung 1: Auch für Verbindungen für die grundsätzlich keine Vorbucherrabatte gewährt werden sollen – also hauptsächlich Regionalzüge und kurze Fernverkehrsstrecken – muß man mit der Bahncard 50 Prozent Ermäßigung erreichen können.

Eine solche Bahncard bietet dann viel eher das, was der Fahrgast erwartet. Für eine solche Leistung wird er dann auch bereit sein, einen Betrag zu zahlen, der leicht über den zur Zeit anvisierten 60 Euro liegt.

- Forderung 2: Die Vorbucherrabatte müssen auch für lange Strecken gelten, die ausschließlich mit Regionalzügen zurückgelegt werden.

Es kann nicht sein, daß man beispielsweise von München nach Lindau im Eurocity billiger fährt als im Regionalexpress.

- Forderung 3: Sonderpreis 2 (25 Prozent Rabatt) muß auch für eine einfache Fahrt ohne Rückfahrt buchbar sein.

Für die Rückfahrt kann man sich häufig nicht so früh festlegen wie für die Hinfahrt. Diese Tatsache sollte die Deutsche Bahn berücksichtigen und auch unabhängig davon, ob die Rückfahrt mitgebucht wurde oder nicht, eine Rabattierung bis zu 25 Prozent zulassen.

- Forderung 4: Fahrscheine müssen auch nach Verkaufsschluß in höherwertige Sonderpreis- oder Grundpreis-Fahrscheine umzutauschen sein

Die von der Bahn vorgeschlagene Regelung provoziert vermehrt Ärger zwischen DB-Personal und Fahrgästen sowie eine Flut von Reklamationen. Für die Fahrgäste entstehen schlecht kalkulierbare Risiken. Ein Umtausch wie oben gefordert kann eine geringe Bearbeitungsgebühr (10 Prozent, maximal 10 DM) erforderlich machen.

- Forderung 5: Das Verkaufssystem muß bei ausverkauftem Kontingent in der Lage sein Alternativen anzubieten. Der Fahrgast muß erfahren, welcher Abschnitt wirklich ausverkauft ist und welche Optionen er hat.

Als Beispiel kann man sich folgenden Ausschnitt aus einem Dialog am Schalter vorstellen: *"Nach Heidelberg ist der Sonderpreis 1 im Intercity ausverkauft. Ich kann Ihnen aber bis Stuttgart 40 Prozent Rabatt und für den Abschnitt Stuttgart – Heidelberg 10 Prozent anbieten. Falls Sie in Stuttgart in einen Regionalexpress umsteigen möchten, dauert die Reise 30 Minuten länger, aber Sie erhalten 40 Prozent Rabatt für die Gesamtstrecke."* Wie man so etwas für Fahrscheinautomaten und Online-Verkauf organisieren kann, ist wohl eine der Fragen, welche die DB noch beantworten muß.

Zum jetzigen Zeitpunkt bleiben bei PEP noch viele weitere Fragen offen. Nur ein paar Beispiele:

- Was sind die konkreten Preise für die einzelnen Relationen? Wie wirkt sich die angekündigte Degression der Fahrpreise aus?
- Wie funktioniert der Relationstarif wirklich? Gelten Relationspreise auch zu reinen Regio- und Verbund-Zielen? Oder buche ich zukünftig eine Fernverkehrsfahrt bis München, und die Weiterfahrt nach Unterschleißheim ist enthalten? Was passiert im Übergang zwischen Deutscher Bahn AG und Privatbahnen?
- Wie sieht es mit der versprochenen Anerkennung der Bahncard in Verkehrsverbänden aus?
- Und ganz wichtig: Wieviele rabattierte Sonderpreis-Fahrscheine werden pro Zug angeboten? Nur wenn diese Frage fahrgastfreundlich gehandhabt wird, kann eine Kontingentierung toleriert werden.

Wie man sieht, gibt es noch einiges zu tun, um PEP so "aufzupeppen", daß es für den Fahrgast brauchbar wird, und daß keine Kundengruppe drastisch schlechter gestellt wird als heute.

Mehr zu PEP und der Diskussion dazu findet man auf den Webseiten von PRO BAHN – [http://www.pro-bahn.de/disk/pep\\_all.htm](http://www.pro-bahn.de/disk/pep_all.htm).

Edmund Lauterbach