

Dr. Norbert Wagener  
Wagener & Herbst Management Consultants GmbH  
Management Consultants GmbH  
14469 Potsdam  
Große Weinmeisterstr. 9

Vortrag auf den Rostocker Verkehrstagen, 13. Oktober 2000

## **Der regionale ÖPNV profitiert vom Personenfernverkehr**

### **1. Problemstellung**

Heute vormittag haben wir eine ganze Reihe von Ansatzpunkten zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit im ÖPNV diskutiert. Ich möchte nun in meinem Vortrag auf die Rolle eingehen, die der Nahverkehr in Verbindung mit dem Personenfernverkehr spielt. Auch im überregionalen Verkehr liegen interessante Wirtschaftlichkeitspotenziale für den ÖPNV, die es zu erschließen gilt.

Vom Veranstalter wurde ich gebeten, den Vortrag unter das Thema „Der regionale ÖPNV profitiert vom Personenfernverkehr“ zu stellen. Gestatten Sie, dass ich das Thema etwas korrigiere: ÖPNV und Personenfernverkehr befinden sich beide in einer Win-Win-Situation, d.h. beide können nur gemeinsam profitieren – nicht voneinander, nur miteinander.

Der Grund dafür liegt in der Tatsache, dass Nah- und Fernverkehr nun einmal zwei einander ergänzende Bestandteile von Mobilitätsketten sind, die erst in ihrem Zusammenwirken eine Haus-Haus-Beförderung ermöglichen.

Kosten und Qualität dieser Mobilitätsketten in eine Region oder eine Stadt hinein bzw. heraus sind entscheidende Standortfaktoren für Bewohner, Gäste, Unternehmen und Ansiedlungsinteressenten.<sup>1</sup>

Es überrascht deshalb nicht, dass nach einer aktuellen Studie die Verkehrsanbindung nach dem Vorhandensein qualifizierter Arbeitskräfte immerhin der zweitwichtigste Standortfaktor für Unternehmen ist - noch vor dem Lohnniveau und der Steuerbelastung. Die Anbindung an den öffentlichen Personenverkehr gehört hier neben dem Straßenanschlüssen mit zu den zentralen Faktoren.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Nach der letzten Volkszählung (1987) – die allerdings schon etwas zurückliegt -, müssen 36,8 % der Erwerbstätigen zum Arbeitsort pendeln. Am höchsten liegt der Wert in Rheinland Pfalz und im Saarland bei etwa 50 % (51%). Im Flächenland Mecklenburg/Vorpommern dürfte der Wert ebenfalls sehr hoch sein.

<sup>2</sup> Helmut Schad u.a.: Oft unterschätzt: Der ÖPNV als Standortfaktor. – In: Der Nahverkehr. – 6/2000. – S.21-25

Eine Verbesserung der Verkehrsanbindung, die das Zusammenwirken von Personennah- und –fernverkehr einschließt, hat somit erhebliche positive Wirkungen für eine Region.

Im folgenden sollen die wechselseitigen Abhängigkeiten von Nah- und Fernverkehr skizziert werden und Entscheidungskriterien sowie Handlungsfelder zur Verbesserung des Gesamtangebotes diskutiert werden.

## **2. Die Abhängigkeiten von Personennah- und –fernverkehr sind zwar gegenseitig, aber unterschiedlich stark ausgeprägt**

Welche Abhängigkeiten bestehen zwischen Personennah- und Fernverkehr ?

Der Fernverkehr bündelt Verkehrsströme und bietet Beförderungsleistungen zwischen zentralen Verkehrsknotenpunkten über längere Strecken mit größeren Transportmitteln an. Da Knotenpunkte, wie z.B. Bahnhöfe und Flughäfen, in der Regel nicht mit dem Start- bzw. Zielpunkt des Reisenden übereinstimmen, ist ein Nahverkehr notwendig, der die Zubringung und Verteilung der Fahrgäste in der Fläche übernimmt.

In der Regel wird die Grenze des Nahverkehr bei Distanzen bis zu 50 km und bei Reisezeiten bis zu 1 Stunde gezogen <sup>3</sup>

Für die Nahverkehrsunternehmen selbst ist der Anteil der Umsteiger vom und zum Fernverkehr - gemessen an der Gesamtbeförderungsmenge – eher gering. Die große Mehrzahl der Fahrgäste ist innerhalb der Region bzw. der Stadt unterwegs. In großen Ballungszentren dürfte der Anteil der Umsteiger ÖPNV / Fernverkehr dabei eher noch geringer sein als in anderen Städten.

So hat in Berlin eine Haushaltsbefragung der BVG (1998) ergeben, dass bei der Frage nach den Verkehrsmittelkombinationen an einem bestimmten Stichtag unter 1 % der Berliner Kunden des ÖPNV Umsteiger DB / BVG sind. Der Rest nutzt Bus, Straßenbahn, S-Bahn oder U-Bahn oder Kombinationen von diesen. <sup>4</sup>

In Rostock dürfte der Anteil der Umsteiger RSAG – DB AG an den beförderten Personen höher sein und bei etwa 4 - 5 % liegen. <sup>5</sup> Relativ scheint dies gering, absolut gesehen handelt es sich jedoch um immerhin ca. 1,8 Mio Umsteiger RSAG - DB pro Jahr (werktags). Das macht einen erheblichen Erlösanteil aus (ca. 1,4 Mio DM). Der sicher höhere Anteil von teureren Einzelfahrscheinen ist dabei noch nicht berücksichtigt.

---

<sup>3</sup> siehe ÖPNV-Gesetze der Länder

<sup>4</sup> In Berlin wurden durch die BVG 1999 787,1 Mio Fahrgäste befördert (Fahrgastfahrten). Das entspricht (durch 365) durchschnittlich etwa 2,5 Mio Fahrgästen der BVG p.d. (werktätlich etwa 3,5 Mio).

<sup>5</sup> Umsteiger RSAG – DB AG am Hauptbahnhof werktätlich etwa 7.360 Personen. Entspricht (x 250) etwa 1,840 Mio Umsteiger RSAG .- DBAG im Jahr. Bei 41,241 Mio Fahrgästen der RSAG p.a. insgesamt sind dies

Betrachtet man nur die Reisenden des Fernverkehrs und die Umsteigepunkte an den Bahnhöfen, so stellt sich die Abhängigkeit als noch stärker dar. Hier ist die Verbindung zwischen ÖPNV und Fernverkehr noch um ein Vielfaches wichtiger. Die Mehrzahl der Fernverkehrsreisenden nutzt den ÖPNV für den Nahverkehr.

Ich möchte dies exemplarisch am Beispiel Berlins<sup>6</sup> erläutern: Betrachtet man den Reiseverlauf aus Sicht der DB, so benutzt die Mehrzahl der Bahnkunden den ÖPNV für den Weg zum oder vom Bahnhof. Immerhin benutzen am Bahnhof Zoo täglich ca. 96 % (31000 von 32100 Fahrgästen) der Fahrgäste der DB die S-Bahn oder die BVG zur An- und Abreise. Der Rest ist entweder zu Fuß, mit dem Rad, dem Taxi oder dem Pkw zum Bahnhof Zoo gelangt.

Auch in Rostock ist der Anteil der Umsteiger Nah-/Fernverkehr am Bahnhof entsprechend hoch. So schätzt die RSAG ein, daß 75 % ihrer am Hauptbahnhof ein- und aussteigenden Fahrgäste Umsteiger RSAG – DB AG sind.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die Mehrzahl der Fahrgäste des Fernverkehrs den regionalen ÖPNV im Zubringer- und Anschlußverkehr nutzt. Der Fernverkehr hängt somit noch stärker vom ÖPNV ab als umgekehrt.

Stimmt das Angebot des Nahverkehrs am Start- oder Zielort nicht, so fällt in der Regel die Entscheidung zugunsten des Autos, und dann häufig auch für die Gesamtstrecke.<sup>7</sup>

Wollen Bahn- und Fluggesellschaften weitere Potenziale erschließen, müssen sie sich zwangsläufig mehr Gedanken über die Mobilität ihrer Fahrgäste auch am Start- oder Zielort machen.

### **3. Wer soll die Systemführerschaft übernehmen ?**

Gefordert sind somit Mobilitätsangebote, die Nah- und Fernverkehr gleichermaßen einschließen. Schauen wir auf den Gütertransport, so sind derartige Angebote aus einer Hand heute bereits eine Selbstverständlichkeit. So bieten zum Beispiel Seereedereien multimodale Haus-Haus-Containertransporte von und nach Inlandsplätzen weltweit an. Und das zu den Bedingungen eines Gesamtbeförderungsvertrages, eines durchgängigen Transportdokumentes, einer Gesamthaftung und eines Gesamtpreises.

Anders im Personenverkehr: Hier wird selbstverständlich davon ausgegangen, daß der Kunde die Teilprodukte seiner Reise selbst kennt, zusammenstellt, berechnet und organi-

---

ca. 4,46 % aller Fahrgäste (Werktags). Bei durchschnittlich 0,78 DM Verkehrserlöse pro bef. Person sind dies etwa 1,435 Mio DM Verkehrserlöse. p.a.

<sup>6</sup> An den ÖPNV – Haltestellen am Bahnhof Zoo (S- und U-Bahn, Bus) sind ca. 20 % der Ein- und Aussteiger der Nahverkehrsmittel Umsteiger von / zur DB. Also ein höherer Anteil als im Durchschnitt aller Fahrgäste.

<sup>7</sup> Der Anteil des Autos als Reiseverkehrsmittel liegt zum Beispiel bei Urlaubsreisen bei 59 %.

siert. Da dies mit vielen Hürden verbunden ist, nimmt der Kunde allzu häufig lieber gleich das Auto.

Es liegt im ureigensten Interesse der Verkehrsunternehmen selbst, eine Änderung dieser Situation herbeizuführen und die gesamte Mobilitätskette besser zu planen und anzubieten.

Das Hauptinteresse daran dürfte meines Erachtens bei den Bahn- und Fluggesellschaften liegen. Diese Gesellschaften bedienen die Hauptstrecken bedienen und sind auf funktionierende Zubringer- und Abholverkehre angewiesen, wenn sie die betriebswirtschaftliche Auslastung ihrer Verkehrsmittel sichern wollen.

Für die Bedienung in der Fläche bietet sich nicht nur der ÖPNV als Partner an, sondern auch hier ist das Auto eine Alternative. Konzepte wie „Bahn&Auto MietwagenService“ und „Park&Ride“ können als Beispiele dienen.

Nahverkehrsunternehmen sind deshalb gut beraten, an der Entwicklung von Gesamtangeboten mitzuwirken und die Entwicklung aktiv voranzutreiben. Ein Beispiel hierfür ist das Projekt „Wayflow“ unter Federführung des Verkehrsverbundes Rhein/Ruhr und der DB AG zur Einführung eines regionalen Verkehrsmanagements.

#### **4. Handlungsfelder zur Verbesserung des Gesamtangebotes im Personennah- und -fernverkehr**

Welche Handlungsfelder zur Verbesserung des Gesamtangebotes im Personennah- und -fernverkehr bestehen ?

Ob der Fahrgast das Gesamtangebot Fernverkehr / Nahverkehr annimmt oder sich doch wieder für das Auto entscheidet, hängt davon ab, ob sein persönlicher Nutzen beim öffentlichen Verkehr höher ist oder nicht. Aus der Marktforschung sind die wichtigsten Entscheidungskriterien der Fahrgäste bekannt.

Daraus können Handlungsfelder abgeleitet werden:

- **Beförderungsgeschwindigkeit Haus-Haus**

Die Beförderungsgeschwindigkeit Haus-Haus hängt ganz wesentlich von der Taktfrequenz des Angebotes im Fernverkehr und von der Verzahnung mit dem Nahverkehr ab. In aller Regel sind die Anschlüsse des Nahverkehrs bereits am Fernverkehr orientiert. Problematischer erscheint mir die zu geringe Taktfrequenz im Fernverkehr zu sein. Hier ist nach meiner Meinung zum Beispiel mit dem Zwei-Stunden-Takt Rostock – Berlin die Schmerzgrenze für Fahrgäste, die auch ein Auto nutzen können, erreicht.

Meine Bahnreise von Caputh bei Potsdam nach Rostock hat etwa 4,5 Stunden gedauert. Das Auto benötigt etwa 2 Stunden weniger. Für den öffentlichen Verkehr spricht hier die Ge-

schwindigkeit jedenfalls nicht. Höchstens die Tatsache, daß man die Fahrzeit nutzbringender verwenden kann als im Auto.

- **Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit**

Je stärker das Verkehrssystem auf die Bündelung der Verkehrsströme und auf Umsteigen ausgerichtet ist, desto wichtiger wird es, dass Anschlüsse nicht nur geplant, sondern auch gesichert und eingehalten werden. Ansonsten führen bereits kleinere Verspätungen rasch zum Verlust des Anschlusses und zu erheblichen Verlängerungen der Reisezeiten. Die Definition, welcher Anschluss nicht nur geplant, sondern auch gesichert wird, ist hier entscheidend.

Qualitätssicherung im operativen Betriebsablauf ist das eine. Längerfristig muß es auch darum gehen, die tieferliegenden Ursachen für Verspätungen im Rahmen eines systematischen Qualitätsmanagements zu erkennen und zu beseitigen.

- **Preis**

Für den Fernverkehrskunden ist es schlicht lästig, sich am Zielort durch den Tarifdschungel des Nahverkehrs kämpfen zu müssen.

Es ist umso erstaunlicher, daß durchgängige Preisangebote Nah-/Fernverkehr eher die Ausnahme als die Regel sind. Ausnahmebeispiel: Das Schönes-Wochenende-Ticket der DB AG, welches in vielen Verkehrsverbänden und Tarifgemeinschaften gilt – allerdings mit vielen Besonderheiten und Einschränkungen.

Warum also nicht den Nahverkehr mit dem Fernverkehrsticket in einem Gesamtpreis gleich mitverkaufen ? Der Fahrgast würde dann auch den ÖPNV mit Sicherheit nutzen, da er ihn bereits vor Fahrtantritt bezahlt hat. Neue Zahlungsformen, wie Electronic Ticketing bieten hier sicher auch neue Vertriebschancen.

- **Information und Transparenz**

Das beste Angebot wird nicht angenommen, wenn der Kunde darüber nicht informiert wird. Hier hat sich mit der Fahrplanauskunft über Internet schon viel getan. Die Bahn hat hier in ihren Informationsdienst das Angebot im Nahverkehr mit aufgenommen. Die Integration des Nahverkehrs in die Datenbanken ist jedoch noch nicht vollständig realisiert. Auch über Störungen etc. gibt es keine Vorabinformation. Hier besteht Handlungsbedarf. Zum Beispiel wird in den Zügen über Anschlüsse der DB informiert. Der Nahverkehr bleibt in der Regel eine „black box“. Fragen Sie mal den Zugbegleiter, wie man vom Bahnhof weiterkommt.....

- **Komfort**

Neben der Basisleistung sind es häufig Nebenleistungen, die den Komfort einer Leistung bestimmen. Bequeme und übersichtlicher Übergänge zum Nahverkehr und Gepäckservice sind hier wichtige Kriterien.

## **5. Zusammenfassung**

Zusammenfassend möchte ich feststellen, dass beide, sowohl der regionale ÖPNV als auch der Fernverkehr voneinander profitieren können, allerdings nur wenn das Gesamtangebot Haus-Haus stimmt. Allzuhäufig hat man hier den Eindruck, daß jeder sein System optimiert und das Gesamtsystem für den Kunden außer acht bleibt. Kooperation und die gemeinsame Entwicklung von attraktiven, durchgängigen Beförderungsangeboten sind deshalb dringend notwendig, wenn der Wettbewerb gegenüber dem Auto gewonnen werden soll. Durchgängige Beförderungsangebote erfordern neue Sichtweisen, welche die gesamte Kundenerlebniswelt von Haus-zu-Haus berücksichtigen müssen und auch neue Formen der Zusammenarbeit auf der regionalen und der überregionalen Ebene erfordern.