

■ Überregional

## 25 + 25 Prozent = 44 Prozent! Pep in die PEP-Diskussion

aus SIGNAL 02/2003 (April/Mai 2003), Seite 8 (Artikel-Nr: 10002394)  
DBV Bundesverband

**Anlässlich des Spitzengesprächs zwischen DB-Chef Mehdorn und DBV-Präsident Curth wurde vereinbart, dass die Gemeinsame Tarifkommission der Fahrgastverbände und der Deutschen Bahn AG wiederbelebt wird.**

Aus diesem Grund haben die Mitglieder des Deutschen Bahnkunden-Verbandes am 15. März auf ihrem Bundesverbandstag 2003 in Neubrandenburg einen Leitfaden verabschiedet, mit dem der DBV in die nächste Runde der Tarifkommission startet.

Als zentrales Thema in der Aussprache der DBV-Mitglieder kristallisierte sich die Problematik Abschaffung der bisherigen Bahncard 50 zugunsten der neuen Bahncard 25 heraus. Der DBV-Bundesvorstand befürchtet, dass es im Laufe des Jahres, wenn die noch bei den Fahrgästen vorhandenen alten Bahncards ablaufen, zu massiven Abwanderungen der bisherigen Bahnnutzer zu Billigflug und Auto kommen wird. Dies kann nicht im Sinne der DB AG als auch nicht der Volkswirtschaft respektive der Ökologie sein. Aus diesem Grunde sprach sich der Bundesverbandstag einhellig für die Beibehaltung der Bahncard 50 aus. Um die positiven Merkmale des neuen Preissystems zu schützen, stellt sich der DBV vor, dass den Bahnkunden, die flexibel reisen wollen (oder müssen!), die Möglichkeit eröffnet wird, mit dem Kauf einer zweiten persönlichen Bahncard 25-Normalpreis für 45 Euro in Summa die gewohnten 50 Preisvorteil zu erreichen. Aber auch in der Anwendung der neuen Bahncard 25-Regeln sieht der DBV-Bundesverbandstag Nachbesserungsbedarf.

### Sind Sie auch schon in die Werbefalle der DB-Strategen gelaufen?

Sie haben eine neue Bahncard 25 und buchen bis zu drei Tagen vor Ihrem Reisebeginn Hin- und Rückfahrt und freuen sich, damit wieder Ihren gewohnten Halbprijs erzielt zu haben.

Wer sich nicht scheut nachzurechnen wird feststellen, dass die DB-Milchmädchenrechnung eines Einsteins durchaus bedarf. Denn 25-Vorbucherrabatt plus 25-Bahncard-Rabatt ergeben im neuen Preisdschungel nicht etwa 50 Prozent Rabatt! Denn die DB rechnet anders: 25 Prozent Rabatt gibt es dafür, dass Sie vorbuchen. Und der rabattierte Preis wird dann noch mal durch Ihre neue Bahncard um 25 Prozent gesenkt. Mathematisch ausgedrückt bedeutet das: Statt addiert wird multipliziert: Normalpreis mal V\* = Vorbucherpreis mal V\* = Fahrpreis, ergibt rund 44 Prozent Rabatt. Bei mittleren Reiseentfernungen zwischen 150 und 250 Kilometer verdient die Deutsche Bahn AG an Ihnen rund 10 PEPige Euro zusätzlich.

Der DBV wird sich dafür einsetzen, dass die möglichen Rabatte addiert und dann in Relation zum Normalpreis gesetzt werden. Dann können Sie Ihren Taschenrechner auch wieder getrost zu Hause lassen.

Können Sie sich folgende Werbeanzeige Ihres Autos vorstellen: »Ich werde nicht 25 Prozent teurer, wenn Du versäumst, mich drei Tage vor Reisebeginn vor die Garage



Die Salatgurke und das Kleingedruckte. Sieben Tage vorher zu bezahlen ist nur eine der Voraussetzungen. Die anderen Bedingungen finden sich am Anzeigenfluß (siehe Pfeil). (Foto: DB AG)

zu stellen!" Bei PEP gilt: Wer zu spät kommt, den bestraft die Bahn. Aber gerade das schreckt die bisherigen Stammkunden, die Bahncard 50-Besitzer, am neuen Preissystem.

In der Frage, welches das flexibelste Verkehrsmittel unter Zugrundelegung vertretbarer Kosten sein wird, gewinnt das Auto als Konkurrenz wieder Kontur.

Die DBV-Mitglieder wünschen daher, dass Plan-und-Spar-25-Fahrkarten bis zu zwei Tage im voraus (bisher drei Tage) buchbar werden und als Anreiz für die Stammkunden der Bahn mit einer Bahncard auch nur in der einfachen Richtung ausgegeben werden. Kritisch betrachtet der DBV, dass die Produktklasse C (außer im Auslaufmodell Interregio) von den Plan-und-Spar-Rabatten ausgenommen ist. Damit kommt es zu einer wirklichen Verteuerung der Fahrpreise auf Relationen, die durch den Wegfall des Interregio in den letzten Jahren zwar dem Nahverkehr zugeordnet wurden, wie zum Beispiel Regionalexpress Hof - München oder Regionalexpress Berlin - Rostock, aber in ihrer Definition diesem nicht genügen (Fernverkehr ab 50 Kilometer oder ab einer Stunde Fahrzeit). Da diese Züge von den Bundesländern bzw. ihren SPNV-Aufgabenträgern bestellt und bezuschusst werden, besteht hier kein Bedarf für die DB aus wirtschaftlichen Gründen die Konditionen zu ändern.

Die DBV-Mitgliederschaft fordert daher die DB auf, die Einnahmegewinne der Produktklasse C durch die verminderte Rabattierung der neuen Bahncard 25 an die Bahnkunden weiterzugeben, in dem für Reisen in der Produktklasse C generell bei einer Entfernung über 50 Kilometer (außerhalb eines Tarifverbundes) die Anwendung aller PEP-Segmente der Produktklassen A und B eingeführt werden.

Sehr kritisch steht der DBV den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des neuen Tarif Systems der DB AG gegenüber, mit Interesse erwartet dazu der DBV-Bundesvorstand eine Rechts-Expertise, deren Ergebnis ebenfalls in die Arbeit der Tarifkommission einfließen wird. Über den Fortgang der Verhandlungen werden wir Sie natürlich über diese Zeitschrift weiterhin am Laufenden halten.

PEP? In aller Munde ist die Abkürzung für das Preissystem der Deutschen Bahn AG. Aber kaum einer weiß auch, was dahinter steckt: Preis- und Erlösmanagement Personenverkehr.

Dieser Artikel mit allen Bildern online:

<http://signalarchiv.de/Meldungen/10002394>.

© GVE-Verlag / signalarchiv.de - alle Rechte vorbehalten