



Der europäische Nachtzug  
und seine Zukunft

Studie der  
Actima AG Consulting & Services

Alle Rechte – auch der auszugsweisen Veröffentlichung – vorbehalten

© 2004 Actima AG  
Kassenberg 19  
D 45479 Mülheim an der Ruhr

[www.actima.de](http://www.actima.de)

FON +49 208 3004747  
FAX +49 208 3004759

[beratung@actima.de](mailto:beratung@actima.de)

1.	Vorwort .....	4
2.	Autoren und Herausgeber .....	6
	Herausgeber .....	6
	Die Autoren .....	6
3.	Kernaussagen (Management Summary) .....	7
	Abstract:.....	7
	Ergebnisse:.....	7
4.	Die Studie, Thematik und Methoden.....	10
	Sachliche Abgrenzung.....	10
	Thematik .....	10
	Internationaler Benchmark.....	10
	Zielsetzung der Studie .....	10
	Methodisches Vorgehen .....	11
5.	Historie des Nachtreiseverkehrs in Europa.....	12
6.	Charakteristika des Nachtzuges .....	14
7.	Marktbedarf und Voraussetzungen.....	16
	Zielgruppen.....	16
	Geschäftsreisende .....	16
	Privatreisende .....	19
	Urlaubsreisende.....	20
	Gruppen.....	20
	Reiseanlässe und Bedürfnisse .....	21
8.	Fahrplanangebot.....	22
9.	Wagenmaterial.....	24
	Schlafwagen .....	24
	Liegewagen .....	28
	Sleeperettes.....	30
	Sitzwagen .....	31
	Catering, Speisewagen, Barwagen .....	33
10.	Dienstleistungen der Betreibergesellschaften.....	34
	Service vor der Reise (Pre-Trip) .....	34
	Service im Zug (On-Trip) / Kundenbedürfnisse unterwegs.....	34
	Service nach der Reise (Post-Trip).....	36
11.	Betreibergesellschaften und ihr Angebot .....	37
	Finnland (VR).....	37
	Schweden (SJ AB / Connex Sverige AB) .....	38
	Norwegen (NSB).....	39
	Deutschland (DB Nachtzug) .....	40
	Schweiz und Mitteleuropa (CNL AG).....	42
	Schweiz (SBB).....	42
	Frankreich (SNCF).....	44
	Österreich (ÖBB) .....	45
	Polen (PKP).....	46
	Tschechien (CD).....	47
	Ungarn (MAV).....	47
	Italien (FS Trenitalia, ARTESIA) .....	48
	Spanien (RENFE, Elipsos) / Portugal (CP).....	49
	Großbritannien (SCOTRAIL, First Great Western) .....	51
	Niederlande (Euro Express) .....	52
12.	Vermarktung .....	53
	Marketing und Werbung .....	53
	Marketing im Internet.....	55
	Übersicht der Internetangebote der Nachtzugbetreiber.....	56
	Vertrieb und Zielgruppenansprache .....	58
	Tarife.....	58

Normalpreise / Kostenvergleich im Geschäftsreiseverkehr .....	59
Sonderpreise .....	61
Auslastung und Nachfragesteuerung .....	62
13. Der Nachtzug und seine Wettbewerber .....	63
interner Wettbewerb .....	63
externer Wettbewerb .....	65
14. Betrieb und Wirtschaftlichkeit.....	67
Betriebliche Besonderheiten.....	67
Investitionen und Betrieb des Wagenmaterials .....	68
Personaleinsatz und Ressourcen .....	68
15. Empfehlungen: Das optimierte Nachtzugangebot.....	69
Neue Strecken und optimiertes Fahrplanangebot .....	69
Betrieb .....	75
Wagenmaterial und Ausstattung.....	77
Beispiele für Modernisierungen bzw. Neubaufahrzeuge .....	77
Service- / Bistro- / Speisewagen sowie Catering .....	82
16. Der „EuroDayNiter“ – Gedanken zu einem kombinierten Tages und Nachtzugwagen.....	83
17. Ideen für den Einsatz von HGV-Zügen im Nachtreiseverkehr .....	89
Anpassung vorhandener Fahrzeuge .....	90
Neubau von Fahrzeugen .....	91
18. Ideen zu Services vor der Reise, an Bord und nach der Reise.....	92
19. Ideen zu Strategie, Positionierung, Zielgruppenansprache und Werbung .....	93
20. Ideen zu Vermarktung und Vertrieb .....	94
21. Anhang .....	96
Übersicht der Nachtzug-Verbindungen und Serviceleistungen (1).....	96
Reisezeit und Preisvergleich von 50 wichtigen Geschäftsreiseverbindungen in Europa ..	101
Zeit- und Preisvergleich für Anreise am Abend zwischen Nachtzug und Flug .....	102
Zeit- und Preisvergleich für Anreise am Morgen zwischen Nachtzug und Flug .....	103
Verzeichnis der in der Untersuchung berücksichtigten Betreiber .....	104
Verzeichnis der in der Untersuchung berücksichtigten Betreiber (Forts.) .....	105
Verzeichnis der Catering- und Betreuungsgesellschaften.....	107
Übersicht der Wagenpläne für Schlafwagen .....	108
Beispiele für die Präsentation des Nachtzugangebotes im Internet .....	114
Broschüren (Beispiele) .....	128
Verzeichnis von Firmen für Herstellung, Modernisierung .....	137
und Instandsetzung von Nachtreisefahrzeugen .....	137
Glossar .....	138
Literatur- und Quellenverzeichnis .....	140

## 1. Vorwort

Warum eine Studie zum Nachtzugverkehr in Europa? Ist dieser überhaupt noch zeitgemäß im Zeitalter von ICE, TGV und „Billig-Airlines“? Ist das Marktsegment groß genug? Gibt es überhaupt (noch) einen Bedarf der Kunden? Ist dieses Marktsegment rentabel zu betreiben angesichts der im Verhältnis zum Tagesverkehr signifikant höheren Betriebskosten?

Diese und andere Fragen stellen sich im Vorfeld der Studie, auf die wir eine Antwort geben, wobei in erster Linie Produktmerkmale, Marketing und Vermarktung in den Vordergrund gestellt werden.

„Wunderbarerweise gibt es sie noch, obwohl alles getan wurde, um sie auszulöschen“ – dieses Statement von J.M. Simon - des ehemaligen Generaldirektors von Wagons-Lits aus dem Jahre 1993 hat auch heute noch Bestand. Trotz Einsparungen, Einstellungen von Zugverbindungen und Konsolidierungsmaßnahmen werden heute weiterhin weit über 50.000 Städteverbindungen per Schlaf- bzw. Liegewagen in Europa angeboten und jährlich über 16 Millionen Fahrgäste befördert. Wir jedenfalls sind davon überzeugt, dass Nachtzüge bei sorgfältiger Planung und langfristig angelegtem



Engagement eine Zukunft in Europa haben, denn:

- Der Nachtzugverkehr erfüllt Kundenbedürfnisse besser denn je - vor allem dort, wo Verkehrsbeziehungen zwischen großen Metropolen ein Angebot „rund um die Uhr“ erfordern und die Distanzen groß genug sind, um eine Nachtzugreise für den Reisenden interessant werden zu lassen.
- Nachtzüge sparen Reisetage, ermöglichen eine flexible Zeitplanung für den Aufenthalt am Zielort und steigern so die Effizienz von Geschäfts- und Privatreisen erheblich. Sie sind daher als Marketinginstrument besonders geeignet, um neue qualifizierte Zielgruppen ansprechen zu können.
- Das Hochgeschwindigkeitsnetz ist inzwischen so eng geknüpft, dass es sich auch in bestimmten Verbindungen lohnt, eine HGV-Verbindung über Nacht mit angepasster Ausstattung auf den Weg zu bringen.
- Mit dem Einsatz eines Reisezugwagens, der am Tage und in der Nacht gleichermaßen bequem und kostenintensiv eingesetzt werden kann, würden die im Verhältnis zum Tagesverkehr hohen Betriebskosten nivelliert und erstmals analog zum Flugverkehr eine Möglichkeit zum Einsatz eines Nachtzugwagens rund um die Uhr geschaffen.

Diesen Aspekten wollen wir nachgehen - für die Autoren steht dabei fest, dass die meisten Betreiber den strategischen Wert einer Investition in den Nachtzug erheblich unterschätzen: Der erfolgreiche Betrieb von Nachtzügen kann nicht nur rentabel sein, sondern ermöglicht eine Imagesteigerung und hat ganz zweifellos auch Auswirkungen auf das gesamte Marktsegment des Fernverkehrs eines Betreibers:

- Mit Nachtzügen kann ein effizientes Produkt für ganz unterschiedliche Kundenbedürfnisse (Premium-Produkt wie Low Cost-Produkt) realisiert werden. Beides kann man wirtschaftlich in einem Zug betreiben
- Das Fernverkehrsangebot am Tage wird sinnvoll ergänzt und man gewinnt zusätzliche Kunden
- Man schafft zeitlich attraktive Alternativen zum Flugverkehr auf Distanzen, auf denen dies im Tagesverkehr nicht möglich ist
- Mit intelligentem und attraktivem Marketing bilden die Bahnen somit einen strategischen Gegenpol zu Entwicklungen wie dem Low Cost Flugverkehr
- Indem Kunden Tages- und Nachtzüge kombinieren (z.B. Nachtzug auf der Hinfahrt, Tageszug auf der Rückfahrt, oder v.v.) können auch dem Tagesverkehr neue Reisendenpotentiale zugeführt werden. Fazit: Tages- und Nachtzüge stehen nicht nur in Konkurrenz, sondern können einander auch ergänzen.

Somit können Betreiber mit dem Nachtzugverkehr bei zunehmenden Wettbewerb des liberalisierten europäischen Eisenbahn-Personenfernverkehrs eine Basis für weitere Expansion bilden. Dies gilt übrigens ebenso für ehemalige staatliche Bahngesellschaften wie neue private Betreiber.

Vor allem dort, wo systembedingte Einschränkungen (mangelnde Interoperabilität) den Fernverkehr behindern, schaffen die Nachtzüge eine Alternative, da sie aufgrund der Flexibilität und technischen Anpassungsfähigkeit des Reisezugwagens einfacher und kompatibler auf verschiedenen Bahnnetzen und Spurweiten einsetzbar sind.

Wir hoffen, dass die Studie die positiven Ansätze zur Weiterentwicklung des Nachtzugverkehrs in Europa unterstützt, da dies nicht nur den Betreibern einen strategischen Vorteil bietet, sondern vor allem den Wünschen der Fahrgäste entspricht. So erklärte Karl-Peter Naumann, der Vorsitzende des Fahrgastverbandes Pro Bahn Deutschland, dass der Nachtzugverkehr zu den größten Verbesserungen im deutschen Bahnverkehr seit der Bahnreform im Jahre 1994 zählt<sup>1</sup>.

Besonders zu Dank verpflichtet sind wir den Vertretern der City Night Line AG, DB AutoZug GmbH, First Great Western, GVG GmbH, ÖBB, SBB, SNCF, WAGONS-LITS sowie den Herstellern BOMBARDIER, RSI INTERNATIONAL und SIEMENS Transportation, die uns mit Informationen, Recherchematerial, Zahlen, Bildern und Zeichnungen bei der Erstellung der Studie unterstützt haben.

Die Autoren sind jederzeit dankbar für Kommentare, Ergänzungen oder ggf. notwendige Berichtigungen.

Mülheim an der Ruhr und Stockholm im Januar 2004

*Thomas Manthei , Gerhard Troche*

---

<sup>1</sup> Karl-Peter Naumann, Vorsitzender des Fahrgastverbandes Pro Bahn im Interview mit der Tageszeitung „Die Welt“ vom 14.1.2004

## 2. Autoren und Herausgeber

### Herausgeber

Die Unternehmensberatung **Actima AG** als Initiator, Herausgeber sowie Inhaber aller Rechte an dieser Studie ist seit 1998 als Dienstleister für Produktmanagement, Marketing und Vertriebsberatung für Telekommunikation und Verkehr tätig. Im Kompetenzbereich Verkehr liegt ein Schwerpunkt der Aktivitäten im Sektor Eisenbahnen – hier u.a. in der Produktentwicklung und Kundendienstleistungen für den Personenverkehr.

Wir haben uns dazu entschlossen, die vorliegende Studie aus eigenem Antrieb heraus zu betreiben, so dass Unabhängigkeit und Neutralität in der Information gewährleistet ist. Im Rahmen unserer Recherchen zur Thematik sind wir in Kontakt mit Gerhard Troche von der Königlich Technischen Hochschule in Stockholm getreten, der im Jahre 1999 ein Arbeitspapier zum effizienten Nachtzugverkehr in Europa veröffentlichte. Wir freuen uns, damit einen Co-Autor gefunden zu haben, der uns mit seinem umfangreichen Wissen bei der Erarbeitung der Studie unterstützt hat.

### Die Autoren

**Thomas Manthei. (43)** - Vorstand der Actima AG - ist zugleich Projektleiter für die vorliegende Studie. Nach einer gut 15 jährigen Tätigkeit in der Reisebranche – u.a. war Herr Manthei über 10 Jahre bei American Express in verschiedenen Leitungspositionen für das Reisebüromanagement und im Bereich Key Accounts tätig - wechselte er im Jahre 1996 zum RWE-Konzern, wo er verschiedene Aufgaben im Marketing und Produktmanagement der Tochtergesellschaft RWE Telekommunikation bekleidete. Seit 1999 ist er Partner und Vorstand bei der Actima AG in Mülheim an der Ruhr und verantwortlich für Key Account-Projekte.

Mit dem Thema Eisenbahnen und Verkehr befasst sich Herr Manthei bereits seit Beginn der achtziger Jahre, wo er zunächst Erfahrungen im indirekten Vertrieb des Eisenbahn-Fernverkehrs sammeln konnte. Weitere Schwerpunkte der Projekte der letzten Zeit lagen im bei der Nutzbarmachung von Erfahrungen aus dem Bereich Telekommunikation für das Bahnwesen, u.a. Einsatz der Powerline Communication im Zug (Datenübertragung über das Stromnetz), Ortungssysteme für Eisenbahnen mit Fokus auf Güterverkehr und Optimierung der aktuellen Reisendeninformation (Internet, Mobilfunk etc.). Herr Manthei vertritt die Actima AG als aktives Fördermitglied bei der Allianz pro Schiene, einem Zusammenschluss von 16 Non-Profit-Organisationen und 36 Wirtschaftsunternehmen.

**Gerhard Troche. (33)** Wissenschaftlicher Mitarbeiter am 'Centre for Research and Education in Railway Engineering' (Railway Group) der Königlich Technischen Hochschule Stockholm (KTH). Leiter Geschäftsbereich Rail & Logistics, TPS Network AB (Schweden). Nach einer Ausbildung zum Diplom-Wirtschaftsgeograph an der Universität Hannover, Auslandsstudium in Schweden und Tätigkeit am Institut für Verkehrswesen, Eisenbahnbau und -betrieb in Hannover, arbeitete Herr Troche 1995 bei den Schwedischen Staatsbahnen (SJ) im Stab für Strategische Entwicklung, wo er mit der Erarbeitung eines Produktionskonzeptes für den Internationalen Kombinierten Verkehr betraut war.

Danach wechselte er als Wissenschaftlicher Mitarbeiter zur Railway Group an der Abteilung für Verkehr & Logistik der KTH mit Forschungsschwerpunkten in den Bereichen Produktionssysteme im Schienengüterverkehr, Marktanalysen Personen & Güterverkehr, Hochgeschwindigkeitsverkehr, Fahrzeugkonzepte und Deregulierung. Herr Troche hat hierbei u.a. auch eine umfassende Studie zum Thema Nachtzüge erstellt. Daneben hat Herr Troche als Berater für Schienenfahrzeughersteller bei geplanten Unternehmensakquisitionen gearbeitet und als Expert Evaluator bei der Europäischen Kommission, Generaldirektorat für Transport & Energie (DG-TREN).

### 3. Kernaussagen (Management Summary)

#### Abstract:

Die Studie beinhaltet eine aktuelle Bestandsaufnahme des Angebotes im europäischen Nachtzugverkehr, wobei die 172 Relationen der 18 Betreibergesellschaften in 15 Ländern Europas im Regelverkehr einbezogen wurden. Diese repräsentieren fast den gesamten nächtlichen Regelverkehr und werden von ca. 16,3 Millionen Fahrgästen jährlich genutzt.

Die Untersuchung konzentriert sich vor allem auf Produktgestaltung, Komfortmerkmale der Züge, Fahrplangestaltung, Zielgruppenansprache, Vermarktung und den betrieblichen Einsatz. Ferner wurden aus den 172 Verbindungen 50 für den Geschäftsreiseverkehr wichtige Zugrelationen ausgewählt und einem Zeit- und Preisvergleich zum Linienflugverkehr (inklusive einer eventuellen Hotelübernachtung) unterzogen. Ein Aspekt unserer Untersuchung besteht auch darin, die Internetangebote der Betreiber im Hinblick auf Informationsgehalt, Übersichtlichkeit, Zweckmäßigkeit und Vollständigkeit der Information sowie Bedienbarkeit zu prüfen.

Einen wesentlichen Bereich der Studie umfassen Erkenntnisse und daraus resultierende Vorschläge für eine Optimierung des Produktangebotes. Dabei werden Aspekte einer zukünftigen strategischen Ausrichtung behandelt und ein Konzept für Einsatz und Beschaffenheit möglicher neuer Fahrzeug-Generationen für den Tages- und Nachtreiseverkehr vorgestellt. Ergänzt werden diese Punkte durch Vorschläge für optimierte Marketing- und Vertriebsmaßnahmen.

#### Ergebnisse:

##### 1. Ein uneinheitliches Angebot in Europa mit unterschiedlichen Standards

Das aktuelle Produktangebot der Nachtzüge in Europa ist heute trotz Modernisierungsbemühungen - vor allem in den neunziger Jahren - nicht einheitlich zu bewerten. Während Bahngesellschaften wie die DB Nachtzug, die City Night Line AG, RENFE und ARTESIA (als Joint Venture der FS Trenitalia und SNCF) einen qualitativ hochwertigen Standard auf Schienen in ihren Schlaf- und Liegewagen bieten und signifikante Anstrengungen zur Vermarktung unternehmen, sind die anderen Betreiber eher zurückhaltend, obwohl Bahnen wie z.B. die ÖBB, SJ, MAV, NSB, Scotrail und First Great Western ein adäquates Nachtzugangebot offerieren.

Fast alle Bahnen sehen sich eines verstärkten Wettbewerbsdrucks durch den Low Cost Flugverkehr ausgesetzt, der vor allem die Zielgruppe der Privatreisenden mit aggressivem Marketing anspricht und in den vergangenen 18 bis 24 Monaten zu einer signifikanten Änderung des Reiseverhaltens geführt hat.

Die Bahnen haben hier inzwischen ihrerseits mit Sonderpreisaktionen - vor allem in den Standardkategorien - weiteren Fahrgastrückgängen entgegengewirkt, und, wie im Falle der DB Nachtzug, damit erste positive Erfolge zu verzeichnen.

Dem spezifischen Produktmarketing wird allgemein nur wenig besondere Priorität eingeräumt. Selbst die Darstellung in den üblichen Marketingpublikationen der Betreiber fällt u.E. zu gering auf, wobei die Vorteile einer Nachtzugreise nur in wenigen Fällen überhaupt erwähnt werden.

## 2. Chancen bei Geschäftsreisenden nicht optimal genutzt

Es fällt auf, dass das Geschäftsreisesegment von allen Bahnen noch nicht optimal angesprochen wird, obschon Fahrplanangebot und die Preisgestaltung für Reisende, die eine flexible Reiseplanung benötigen, im Vergleich zum Flugverkehr vorteilhafter ist. Dabei schneiden Schlafwagentarife im direkten Preisvergleich zum Normaltarif der Airlines in fast allen Fällen besser ab. Im Rahmen einer genaueren Untersuchung von 50 Geschäftsreiserelationen wurden einerseits die Abfahrtszeit des Nachtzuges mit der Abfahrtszeit vom Stadtzentrum zum Flughafen und die notwendige Mindestzeit für das Check-In bei nationalen bzw. internationalen Flügen verglichen, wobei pauschal eine Transferzeit von 30 Minuten und eine Check-in Zeit von 30 Minuten für nationale bzw. 45 Minuten für internationale Flüge berechnet wurde. (Übersicht siehe Kapitel 8, weitere Details siehe Anhang) Es ergab sich dabei folgendes Bild in Bezug auf die Zeitvorteile:

<b>Nachtzüge mit Zeitvorteil gegenüber Abendflug</b>	
einen Zeitvorteil unter 1 Stunde	7
einen Zeitvorteil bis 2 Stunden	16
bis 3 Stunden	9
bis 4 Stunden	9
über 4 Stunden	8
keinen Zeitvorteil	1
Anteil der Züge mit 2 - 5 Stunden Zeitvorteil	52,00%

Es wurden ebenfalls mögliche Zeitvorteile bei Morgenverbindungen geprüft. Hier wurde die früheste Ankunftszeit des Nachtzuges im Stadtzentrum mit der frühesten Ankunftszeit des ersten Fluges inklusive Ausstieg und Transferzeit von 45 Minuten verglichen. (Übersicht siehe Kapitel 8 – weitere Details s. Anhang). Die Ergebnisse des Vergleichs sehen wie folgt aus:

<b>Nachtzüge mit Zeitvorteil gegenüber Morgenflug</b>	
einen Zeitvorteil 1 - 2 Stunden	11
einen Zeitvorteil 2 - 3 Stunden	9
einen Zeitvorteil über 3 Stunden	2
einen Zeitvorteil unter 1 Stunde	14
zur gleichen Zeit wie erster Flug (-15')	6
später als erster Flug 30' und mehr)	7
Anteil der Züge 1 Stunde und mehr Zeitvorteil	46,00%

Die ausführliche Liste aller Verbindungen ist im Anhang aufgeführt.

Weitere Vorteile für den Geschäftsreisenden ergeben sich bei einem direkten Preisvergleich zwischen Bahnfahrt im Einzelbettabteil des Schlafwagens und einem Abendflug inklusive Hotelübernachtung einerseits bzw. Morgenflug andererseits. Von 50 Verbindungen erlauben dabei 37 eine um mehr als 1 ½ Stunden spätere Abfahrt, 29 Verbindungen oder mehr als die Hälfte erlauben sogar eine spätere Abreise von 2 bis 5 Stunden.

<b>Kostenvergleich Schlafwagen zu Flug &amp; Übernachtung</b>	
Durchschnittlicher Schlafwagenpreis	224,56 €
Durchschnittlicher Reisepreis Abendflug & Hotel	499,72 €
Durchschnittliche Ersparnis	275,15 €

Dabei beträgt bei 24 Verbindungen die Ersparnis 300 Euro und mehr, bei weiteren 8 Verbindungen die Ersparnis 200 und mehr Euro, bei 15 weiteren Verbindungen immer noch mehr als 100 Euro. Nur zwei Verbindungen sind lediglich 31 bzw. 42 Euro günstiger (allerdings bei einer Zeitersparnis von 45 Min. bzw. 3 h 42 Min) und nur eine einzige Verbindung ist mit 55 Euro teurer als Abendflug und Hotel, allerdings bei einem Zeitvorteil von 3 h 17 Min.

<b>Kostenvergleich Schlafwagen zu Frühflug</b>	
Durchschnittlicher Schlafwagenpreis	224,56 €
Durchschnittlicher Flugpreis früh	366,39 €
Durchschnittliche Ersparnis	141,83 €



Bei dem Direktvergleich Frühflug zu Bahnfahrt schneiden die Nachtzüge folgermaßen ab: 8 Verbindungen sind 300 und mehr Euro günstiger, weitere 12 Verbindungen zwischen 150 und 300 Euro günstiger, 6 Verbindungen erlauben Ersparnisse von 100-150 Euro, 9 Flüge zwischen 50 und 100 Euro, während 11 weitere nur eine Ersparnis unter 50 Euro erbringen. Nur drei Verbindungen sind zwischen 13 und 63 Euro teurer, erreichen allerdings den Zielort mit einem Zeitvorteil von 45 Minuten bis über 3 Stunden eher.

Diese Vorteile gegenüber dem Flug vor allem bei „Normalzahlern“ sollten von den Bahnen proaktiv genutzt werden. Daher ist unbedingt eine Optimierung der Marketing- und Vertriebsmaßnahmen erforderlich. Die Bahnen erwähnen z.B. auf den von uns untersuchten Internetseiten die Vorteile einer Nachtreise nur am Rande oder überhaupt nicht und räumen bis auf einige Ausnahmen ihrem Nachtzugangebot kein wesentlichen Raum in der Darstellung ein.

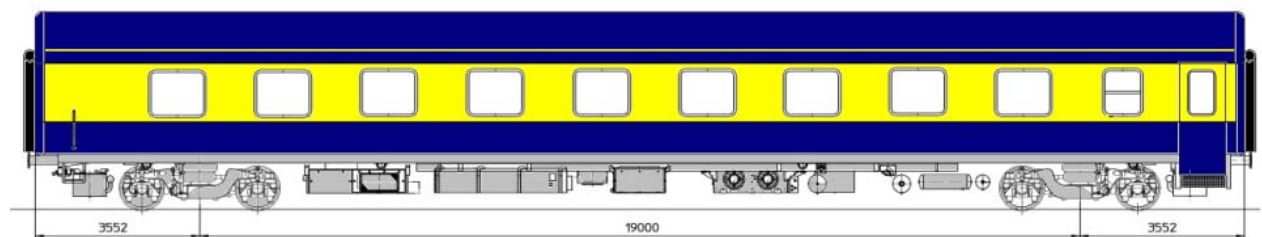
### **3. Ein kombinierter Tages und Nachtzugwagen verbessert die Wirtschaftlichkeit und bietet strategische Vorteile für den Einstieg in neue Märkte**

Die betrieblichen Besonderheiten (Nachteinsatz, nur schlechte Verwendung des speziellen Wagenmaterials am Tage, Umrüstaufwand) bringen es mit sich, dass Betriebskosten der Nachtzüge und Profitabilität der Nachtzüge im Vergleich zum Tageszug z.T. signifikant schlechter sind. Daher sehen die Autoren einen großen Bedarf nach einem kombinierten Tages- und Nachtzugwagen und stellen in diesem Dokument mit dem „EuroDayNiter“ ein entsprechendes Fahrzeugkonzept vor. Basierend auf dem neuesten Schlafwagenmodell der Firma Siemens Transportation ist der Reisezugwagen im Komfort zwischen Schlafwagen und Liegewagen angesiedelt und ermöglicht es, mit geringem Umrüstaufwand am Tage eingesetzt zu werden und einen sehr angemessenen Komfort zu bieten.

Der Reisezugwagen könnte in der Grundversion mindestens 54 Fahrgäste befördern, würde über bis zu drei Nasszellen mit zwei WC sowie einer Dusche verfügen. Die Betten könnten vor Abfahrt vorbereitet, vom Fahrgast selbst aus bzw. weggeklappt werden und verfügen über Schlafwagenstandard.

Die Abteile können in der Nacht zwischen einer und sechs Personen aufnehmen, am Tage wären zwei Konfigurationen möglich: Entweder Bereitstellung als Abteil mit vier Sitzplätzen, wobei die ausklappbarer Rückenlehne des Mittelsitzes als Tisch fungiert (1.Klasse) oder sechs Sitzplätzen (2.Klasse). Daher kann die Konfiguration je nach Bedarf angepasst werden. Weitere Konfigurationen (z.B. Wagen mit Mehrzeckabteil, Wagen mit oder ohne Betreuerabteil, Wagen mit kleiner Lounge und Betreuerabteil) sind denkbar.

Somit können Betreiber mit dem Nachtzugverkehr bei zunehmendem Wettbewerb des liberalisierten europäischen Eisenbahn-Personenfernverkehrs eine Basis für weitere Expansion bilden, wobei diese Fahrzeuge praktisch permanent tagsüber und nachts eingesetzt werden können. Da die Fahrzeuge mehrspannungsfähig sind, erfüllen sie automatische Forderungen nach Interoperabilität. Kapitel 16 enthält eine ausführliche Beschreibung des Wagens inklusive diverser Skizzen des Wagenplanes.



## 4. Die Studie, Thematik und Methoden

### Sachliche Abgrenzung

Nachtzüge im Sinne der Studie sind Personenzüge des Fernverkehrs, die regelmäßig (täglich oder mindestens dreimal wöchentlich) in nationalen oder internationalen Verbindungen verkehren, neben herkömmlichen Sitzwagen mindestens Liegewagen oder Schlafwagen mitführen.

Behandelt werden in dieser Studie die im Kapitel 11 genannten Betreibergesellschaften mit speziellem Schwerpunkt auf die spezifischen Nachtreiseverkehrs-Angebote in Schlafwagen, Liegewagen und Schlafsesselwagen (sog. Sleeperettes). Angebote anderer Bahngesellschaften (wie Russland oder andere Länder Osteuropas), die Verbindungen in die erwähnten Länder anbieten, wurden hier nur teilweise berücksichtigt.

Nicht aufgeführt sind Angebote privater Gesellschaften, die Züge für touristische oder andere Zwecke im Charterverkehr betreiben. Ausgenommen sind lediglich Verbindungen, die als Ersatz für nicht mehr aufrecht erhaltene Angebote der nationalen Eisenbahngesellschaft angeboten werden. Andere Nachtzüge, die nur aus Sitzwagen bestehen, werden nur im Hinblick auf Verbindungen des Hochgeschwindigkeitsverkehrs erwähnt (wie z.B. TGV Nuit oder ICE Nacht).

### Thematik

Die Studie widmet sich in erster Linie kommerziellen Aspekten der strategischen Entwicklung, des Produktes, Marketings und Vertriebs. Technische Aspekte werden nur insofern behandelt, als dass sie aus betrieblicher oder Nutzersicht für die Studie wesentlich und relevant sind bzw. eine Voraussetzung oder Bedingung für die kommerzielle Machbarkeit darstellen.

### Internationaler Benchmark

Die Studie versteht sich u.a. als der Versuch einer Angebotsübersicht der jeweiligen Nachtzugprodukte für die unter Kapitel 11. genannten Betreiber. Wie bereits erwähnt, wurden insgesamt regelmäßig verkehrende 172 Zugpaare von 18 verschiedenen Betreibergesellschaften – was dem fast vollständigen Nachtzug-Regelangebot der Bahnen entspricht - in der Untersuchung mit berücksichtigt. Diese Zugpaare stellen mit mehr als 95 % der Nachtzugverbindungen das Rückgrat des Nachtzugverkehrs in den untersuchten Ländern Europas dar. In den jeweiligen Kapiteln werden besonders hervorzuhebende Leistungsmerkmale im Rahmen einer „Best Practice“ erwähnt und wo möglich, im Detail beschrieben.



### Zielsetzung der Studie

Mit dieser Studie wird ein Konzept vorgestellt, das aufzeigt, wie das Nachtzugangebot auf langen Distanzen gegenüber dem Flugverkehr wettbewerbsfähig gestaltet werden kann. In erster Linie werden Kundennutzen, deren mögliche Vermarktung und ein optimaler Einsatz der Nachtreisefahrzeuge auch am Tage behandelt sowie - basierend auf den aktuellen Fahrzeugentwicklungen - Vorschläge entwickelt, wie bequeme und kostenoptimierte Nacht-Reisezugwagen der Zukunft aussehen können.

Die Studie zeigt Entwicklungspotentiale für das Marktsegment Nachtzugverkehr in produktstrategischer und wirtschaftlicher Hinsicht auf. Dabei werden unterschiedliche Ansätze der Positionierung verfolgt:

- einerseits Angebot eines Premium-Produktes Nachtzug, dass aufgrund seiner zeitlichen Vorteile einen Vorsprung gegenüber einer Hotelübernachtung oder eines frühen/späten Fluges hat.
- andererseits Nachtzüge als Alternative oder Wettbewerb zu „Low Cost Airlines“ aufzubauen, so dass ebenfalls aufgrund der produktiven Nutzung der Nachtzeiten eine preisliche Alternative zum Flugzeug geboten wird.
- drittens: Untersuchung, inwieweit Hochgeschwindigkeitszüge mit einer speziellen - für die Nachtfahrt angepassten Ausstattung - sinnvoll sind

Die Studie umfasst daher in erster Linie Optimierungsvorschläge für Ansprache von Zielgruppen, Marketing, Vertrieb, Service an Bord, Ausstattung, Betriebsführung, und eine allgemein bessere Präsentation der Vorteile der Nachtzüge.

## Methodisches Vorgehen

Die Studie liegt eine Untersuchung von 172 Nachtzugverbindungen in 15 Ländern zu Grunde. Schwerpunkte waren dabei Ausstattung und Komfortmerkmale, Fahrplanangebot, Preise und Tarife sowie in Zusammenhang mit diesem Marktsegment stehende Marketing- und Werbemaßnahmen. Ferner erfolgt ein Vergleich von 50 wichtigen Verbindungen für den Geschäftsreiseverkehr, der einen Zeit- und Tarifvergleich zwischen Fluganreise und Bahnreise enthält. Neben der Auswertung umfangreicher Literatur sowie Artikeln aus der Fachpresse haben die Autoren als langjährige häufige Nutzer von Nachtzügen eigene Reiseerfahrungen in die Studie mit einfließen lassen sowie eine Angebotsanalyse – vor allem durch Auswertung von Broschüren, Internetinformationen, Fahrplänen etc. – durchgeführt. Hinzu kamen z.T. umfangreiche Befragungen und Interviews mit Herstellern und Betreibern sowie in begrenztem Masse auch Fahrgästen und potentieller Nutzer. Die in Form von Reiseberichten dokumentierten eigenen Erfahrungen aus Nachtzugreisen der vergangenen 32 Monate liegen aus den folgenden Relationen vor: (geographisch von Nord nach Süd geordnet)

- Stockholm- Narvik (u.a. SJ)
- Bodø-Trondheim (NSB)
- Trondheim-Oslo (NSB)
- Stockholm-Malmö (SJ)
- Kopenhagen-Köln (DB)
- Berlin-Essen \*\* (DB)
- München-Rostock (DB)
- Düsseldorf-München (mehrfach) (DB)
- Paris-Frankfurt (SNCF)
- Paris-Nizza (SNCF)
- Düsseldorf-Zürich\*\* (NS, CNL)
- Düsseldorf-Mailand \*\* (DB)
- Berlin-Zürich (CNL)
- Düsseldorf-Wien (CNL, ÖBB)
- Hannover-Paris (DB)
- Paris-Barcelona (ELIPSOS)
- Hamburg-München (DB)
- Amsterdam-Zürich (NS, CNL)

\*\* Mehrfachfahrten

Wo möglich, wurden eigene Photos zur Veranschaulichung verwendet und Fotomaterial der Betreiber wie auch Dritter in die Studie einbezogen. Außerdem wurden – wo möglich - Zahlen wie Passagieraufkommen, Auslastung und weitere betriebswirtschaftliche Details ermittelt. Leider waren einige Betreiber nicht in der Lage, uns detaillierte Informationen hinsichtlich dieser Daten zur Verfügung zu stellen. Oft liegt dies an der Tatsache, dass der Nachtzugverkehr nicht immer als separater Bestandteil des Fernverkehrs ausgewiesen wird. In jenen Fällen mussten die Autoren entweder auf öffentlich zugängliche Dokumente oder Informationen zurückgreifen. Um eine Vergleichbarkeit der Aussagen gewährleisten zu können, wurden spezifische Fragekriterien für Betreiber und Hersteller entwickelt, die verschiedene Aspekte wie Kundennachfrage, Produktangebot, Service an Bord, Marketing, Vertrieb, Wettbewerbssituation, Betrieb, Wirtschaftlichkeit und Nutzungsgrad beinhalten. In den Fällen, in denen keine persönlichen Interviews geführt werden konnten, haben wir zusätzlich Fachliteratur und offizielle Publikationen der betroffenen Firmen ausgewertet sowie Gespräche mit Marktexperten aus den entsprechenden Märkten geführt. Weiterhin dienten auch Jahresberichte von Betreibern oder deren offizielle Presseverlautbarungen sowie entsprechende Fachartikel als Informationsgrundlage. Dabei wurde besonderes Augenmerk auf Verlässlichkeit und Aktualität der Information gelegt.