



„Workshop zum ÖPNV-Plan 2015-2020/2030“
der NASA GmbH zum Bus-Landesnetz 01.02.2017



PlusBus Hoher Fläming: Fokussierung des Kernnetzes als Erfolgsmodell

Verkehrsgesellschaft Belzig mbH
& regiobus Potsdam Mittelmark GmbH
Dipl.-Ing. Hans-Jürgen Hennig
Geschäftsführer





Das Unternehmen – die Region

Verkehrsgesellschaft Belzig mbH:

gegründet Mai 1993 ; Gesellschafter Landkreis Potsdam-Mittelmark (PM)

aktuell 113 MA; (80% ständig bis zu 90% zeitw. im Fahrdienst)

mit 46 Linienbussen auf 25 Linien mit 873 Linien-km

3,6 Mio. km und 2,4 Mio. Fahrgäste p.a.; Ø Reiseweite ca. 20 km

Fusion mit regiobus Potsdam Mittelmark GmbH (Ex Havelbus/BVSG) 2017

Landkreis Potsdam-Mittelmark:

Fläche: 2.592 km² (> Saarland; > GHT Luxemburg)

Einwohner: 207.500 (Tendenz gleichbleibend – aber große regionale
Unterschiede; 2.000 Ew/km².....21 Ew/km²)





Aktuelle techn.+ kfm. Daten der VGB



Fahrzeugflotte:

Durchschnittsalter 5,0 Jahre (ohne Förderprogramm!)

Barr.-freie Busse: 92%; Euro 6- Anteil : 42%

einzigster regionaler Busbetrieb mit Niederflurbussen von 5...20m erster regionaler Busbetrieb mit CO₂- freiem Verkehr (Ausgleichsmaßnahme)

Wirtschaftliche Entwicklung:

Anlagevermögen 21 Mio.€ mit Eigenkapitalquote > 50%

Jahresergebnis 2015: + 950 T€ ; Kostendeckungsgrad: 2011: 73% 2015: 86%

öDA: 01.06.2016 – 31.05.2026





Zur Person

- 1954 in Görlitz geboren; dort 1973 Abitur
- 1973-1977 Studium in Dresden Verkehrsingenieurwesen
- Bis 1992 im ÖPNV in Stadt+Kreis Görlitz
- 1995 – 2007 Stadtverwaltung GR; Leiter Verkehrsplanung => ÖPNV
Aufgabenträgerschaft; AR-Vors. VGG (bis kurz vor Privatisierung)
- 2007 – 2012 Stadtwerke Tübingen; Leiter Stadtverkehr & Geschäftsführer
der TüBus GmbH
- seit 1.5.2012 Alleingeschäftsführer Verkehrsgesellschaft Belzig mbH =>
- seit 1.9.2016 & Alleingeschäftsführer BVSG
- 2017 Fusion zur regiobus Potsdam Mittelmark (größtes VU in BRB)





Neue Planungsansätze für den ÖPNV im ländlichen Raum



- **„Downsizing“**

Neukonzeption des Stadtverkehrs der Kreisstadt Bad Belzig

Vorher: 60-Minuten-Takt

Standardlinienbus 12m

viele Schleifenfahrten

große Umwege

Nachher: 30-Minutentakt

Niederflur-Minibusse

Verkürzung Umläufe

besserer Umstieg RE 7

- **„Upsizing“**

Einführung PlusBus „Hoher Fläming“

Vorher: an Schülerbeförderung

ausgerichtete Zeiten

Reduzierung in den Ferien

kein Anschluss an RE 1/7

Nachher: Stundentakt

immer Mo – Fr; Sa/So 2/3

von 4...20 Uhr

garantierter Anschluss RE





Angebotsausbau im ländlichen Raum – wie wird die Politik mitgenommen

- Prognose demograf. Entwicklung wird immer fraglicher => Zuzug aus Berlin und Potsdam, Abwärtstrend gestoppt ???
- Knapp 600 PKW / TEw; hoher Mobilitätsbedarf, insbes. Pendler, überlaufende Pendlerparkplätze
- „Schmerzverkehr“ - versus moderne, vertaktete Angebote
- Überarbeitung Nahverkehrsplan 2014; Vorgabe t= 60 min 3 Linien
- Vorheriger NVP(2007-2010): Versuch als landesbedeutsame Linie – war gescheitert => „Kenntnisnahme“ ☹





Planerische und verkehrliche Rahmenbedingungen

- Stundentakt lt. NVP wird konsequent umgesetzt
- Blick über die Kreis-, Landes- u. Verbundgrenzen => MDV / NASA
- „Vorteile“ des MIV abbauen („Sitzplatzgarantie“, Reisezeit, Verfügbarkeit /Flexibilität)
- „Nachteile“ des MIV ausnutzen (nur Fahrtätigkeit, Parkplatzsuche, höhere Kosten)
- „Alleenerlass“ BRB => $v_{\max} = 70 \text{ km/h}$
- Umwege & Störfaktoren des ÖPNV abbauen
- Imagegewinn für den ÖPNV & Eigenwerbung





Der politische Meinungsbildungs – und Entscheidungsprozess




- Grundkonzept => Aufgabenträger (Fachbereich)
- Vorstellung im Aufsichtsrat
- Umsetzung erster Hinweise & Ausbau des Konzepts
- Vorstellung im Nahverkehrsbeirat des Landkreises
- Einarbeitung von Hinweisen, betriebswirtsch. Bewertung
- Vorstellung im Ausschuss des Kreistages
- Aufnahme der damit verbundenen Mehrleistungen in den Entwurf Haushalt des Landkreises 2016
- Politische Gremien und Ew-Versammlungen der beteiligten Gemeinden
- Kreistagsbeschluss Haushalt & Beschluss Wirtschaftsplan VGB





Spezifische Vermarktung als Qualitätsprodukt



- Markenübernahme  => „muss mehr können“
- Konzeption mit Unterstützung externer Fachberater
Zielstellung : Angebot umfassend und „aus einem Guss“
- Elemente der Vermarktung & Präsentation:
 - > wenn Takt dann richtig
 - > Qualität des RE auf die Straße bringen
 - > umfassende Kundeninformation
 - > neues Fahrzeugkonzept incl. Linienbranding
 - > Kundennutzen durch Mehrwert
 - > enorme Wirkung beim eigenen Personal





WO&WIE erklären wir dem Kunden die neue Qualität ?

allg. Fahrplanheft oder FLYER in alle Haushalte

Internet => VGB-Seite oder zusätzlich eigene Seite

Standardbus wie immer oder Neufahrzeug mit Extras

Haltestelle wie immer oder schon hier Plus an Qualität

„Fahrgastfunk“ oder Video in Supermärkten

„VGB macht ihr Ding“ oder Andere erzählen über uns





Videoclip in den EDEKA Märkten





als „Upsizing“ des ÖPNV im ländlichen Raum



- Ausgangsposition: Festlegung Stundentakt für die drei Linien Bad Belzig-Potsdam / Bad Belzig-Brandenburg/H. Brandenburg/H. – Kloster Lehnin
- Hohe Pendlerzahlen mit PKW
- Suburbanisierungstendenzen im Raum der LHP
- Bisheriges Angebot gekennzeichnet von:
 - => deutliche Ausrichtung an Schülerbeförderung
 - => z. T. Einsatz von Hochbodenbussen
 - => z. T. umwegige Linienführung
 - => unattraktive Fahrzeiten und Bedienungszeiten





Neues Linienkonzept

Brandenburg a.d.H.



- **Reduzierung Reisezeit der 581** durch Linienführung (40 statt 55 min)
- **Anschluss Linie 581 zum RE 1** in BRB und **RE 7** in Bad Belzig Ri. Berlin
- **Anschluss Linie 580 zum RE 1** in Potsdam und **RE 7** Ri. Dessau in Bad Belzig
- **Übereck-Anschluss** in Lehnin (580-553)
- **Übereck-Anschluss** in Schmerzke (553-581)
- **60-min-Takt auf 553, 580, 581**
- **ca. 30-min-Takt Golzow - Bad Belzig** (ganztägig)



Fahrzeugkonzept



- VORHER



- NACHHER





Merkmale der Fahrzeuge

- Neufahrzeuge oder modernisierte „Bestandfahrzeuge“ (max 6 Jahre alt)
- Neue Busse Euro 6 (75% aller PlusBusse)
- Außen am Fahrzeug Ausstattung erkennbar (WLAN; USB)
- Triebstrangoptimierung & Reku-modul & LM-Felgen& Schulung = >20 % Kraftstoffeinsparung (Citaro LEÜ: 23..25l/100km; Citaro G: 28...30l/100km)
- Hochwertigere Ausstattung (Fußboden. LED Lichtleisten i.d.Türen)
- WLAN Anlage (Anbieter: IP-Motion, 2 SIM-Karten, mind. 50 User, 10GB SL, 30GB G-KOM monatliches Volumen)
- USB-Ladebuchsen (ohne Schäden)
- Reduzierung des Vandalismus
- Reduzierung der „Innengeräusche –Schallpegel „gefühl“





Erfolgszahlen seit der Einführung PlusBus



- Hohe Wirksamkeit der Planungs- und Begleitmaßnahmen
(Reisezeit, Anschlussgarantie, Marketing, Kommunikation, Fahrzeuge)
- Fahrgastzuwachs im 1. Jahr ca. 10% (von 0 16%)
- Weiterer Anstieg im 2. Jahr 4% bis **+37%** (Linie 581 Bad Belzig Brandenburg/H)
- Von Beginn an gute Nachfrage in „Tagesrandlagen“ (auch nach 20 Uhr !!!)
- Fahrgastzuwachs bei Zwecken „Arbeit“ und „Einkauf/Freizeit“
- Überproportionaler Zuwachs im Vor- & Nachlauf (50% vom MIV)
- Extrem gute Werte in der Kundenzufriedenheit (Takt / WLAN / Branding)
- 1.1.2017: Einführung 4. PlusBus-Linie Bad Belzig – Treuenbrietzen
- (damit 13 Jahre nach Stilllegung Brbg. Städtebahn Ersatz durch hochwertigen Bus)





Neue Antwort: PlusBus XXL





Fazit

- Innovative, angebotsorientierte Konzepte
- Quantität und Qualität müssen passen
- Netz (RE) - und Feinerschließung (Bus) müssen korrespondieren und gesichert funktionieren
- Im Wettbewerb mit dem MIV setzt sich angebotsorientierte Planung i.V. mit Gesamtkonzept Fahrzeug & Marketing durch
- ÖPNV wird als „attraktiv“ wahrgenommen – auch von Nichtnutzern!& Mitarbeitern
- PlusBus ist Bestandteil des öDA!!! (damit bis 2026)





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Verkehrsgesellschaft Belzig mbH
Hans-J. Hennig
Brücker Landstraße 22
14806 Bad Belzig
Tel: 033841-99101
info@vgbelzig.de

