



68. Kontiki-Konferenz 4. März 2021 | Abstract

Simone Mathea-Schönfeld, VRR
Britta Salzmann, DB Vertrieb

BIGV: Brancheninitiative gegenseitiger Verkauf Vernetzung der Branche

Mit der BIGV haben wir uns im Dezember 2018 auf den Weg gemacht und „aus der Branche für die Branche“ einen gemeinsamen Prozess angestoßen, an dem sich u.a. die Bundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger des SPNV (BAG-SPNV), die Deutsche Bahn (DB) mit DB Regio/Fernverkehr und Vertrieb, Vertreter der nicht-bundeseigenen Eisenbahnen (NE), Vertreter der Verkehrsverbünde, Vertreter von Mobility inside sowie Mitarbeiter der Hauptgeschäftsstelle des Verbands Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) beteiligen.

Die BIGV-Partner haben erkannt: Auch wenn sie insbesondere in digitalen Vertriebskanälen potenziell im Wettbewerb um die besten Lösungen ringen, ist eine Kooperation und gegenseitige Öffnung des Verkaufs in ihrem gemeinsamen Interesse: bundesweite Vernetzung FÜR den Kunden, um alle Tickets im gewohnten Vertriebskanal zu kaufen.

Die Abstimmungen in der Initiative BIGV bestehen aus einem „Geben und Nehmen“ der beteiligten Akteure und inkludieren Vertriebsrechte. Indem solche Fragen im Paket besprochen werden, konnten Lösungen für teilweise seit längerem kontrovers diskutierte Einzelthemen gefunden werden (Hintergrundinfo: z.B. zur Öffnung des Vertriebs an sich, zu Konditionen dafür oder zum Austausch vertriebsrelevanter Informationen und Daten).

Insgesamt haben fünf Arbeitsgruppen (Hintergrundinfo: AG „Vertrieb digital“, „Vertrieb personenbedient“, „TBNE“, „Kanalschift und Daten“ sowie „Branchenvereinbarung“) auf verschiedenen Ebenen umfangreiche konzeptionelle Detailarbeit geleistet, um Antworten zu finden auf Fragen wie z. B.

- Welche Voraussetzungen sind zu schaffen, um den Zugang zum Vertrieb von Fahrscheinen allen VU und Verkehrsverbänden diskriminierungsfrei zu ermöglichen?
- Wie kann eine mögliche technische Realisierung insbesondere in digitalen Vertriebskanälen aussehen?
- Wie agieren verschiedene Vertriebsakteure im personenbedienten Vertrieb auf lokalen Märkten im Interesse des Kunden?
- Wie können Vergütungsmodelle ausgestaltet werden?

Mit Branchenstandards erleichtern wir nun die gegenseitige Verkaufbarkeit und helfen, eigene Vertriebskosten einzusparen. Jeder soll alles gegenseitig verkaufen dürfen. Das ebnet den Weg für das nächste Level an Kundenkomfort: Kunden können perspektivisch mit der Website / App ihrer Wahl Fahrscheine in ganz Deutschland erwerben! Diese Regelungen der Branche können auch in Mobility inside zur Anwendung kommen.

Aktuell packen wir die letzten Schritte an: Ergebnisse der BIGV werden in einer Absichtserklärung zusammengefasst. Diese wird innerhalb der Gruppen der beteiligten Akteure noch einmal abgestimmt und soll im Sommer 2021 von namenhaften Branchenakteuren gezeichnet werden.

Das ist der Endpunkt der bisherigen Arbeit und gleichzeitig der Aufbruch zur Umsetzung am Markt, indem jeder Partner seine in der Erklärung dokumentierte „Absicht“ angeht. Eine begleitende „Governance“ der vereinbarten Regelungen wird koordinieren, dass die gegenseitige Vertriebsöffnung am Markt realisiert wird.



Wir stehen in diesem Jahr vor einem großen Schritt nach vorne, vertriebliche Öffnungen (die im Rahmen der EU-Kommission und der PBefG-Novellierung teilweise als Vorgaben diskutiert werden) aus eigenem Antrieb durch und für die Branche vorwegzunehmen.

Gemeinsam mit den Partnern der Initiative BIGV gehen wir es an - ... seien Sie dabei!