



Fotos: sw, mg

Die Provisionsdebatte treibt derzeit ihre eigenen Blüten: Helmut Lutz (links) will mit den „Premium-Bahnagenturen“ einen neuen Basisverbund schmieden, während DRV-Vize Hans Doldi die Reisebüros im Bahnausschuss gut vertreten sieht.

Der Club der Besten

DB: Verkaufstarke Reisebüros wollen ihr Basisbündnis wiederbeleben

Berlin/Frankfurt. Erinnert sich noch jemand an die „Interessenvertretung Bahn“? Das waren rund 150 überwiegend verkaufstarke und produktkompetente DB-Agenturen, die sich vor drei Jahren aus Protest gegen drohende Provisionskürzungen der Bahn zusammengeschlossen hatten. Und just, wo sich nach den jüngst gekündigten Agenturverträgen ein solches Szenario zu wiederholen scheint, steht der Basisverbund vor einer Wiederbelebung. Allerdings mit geänderter Stoßrichtung und ungleich größerem Selbstbewusstsein.

Gutes Feedback

Dieses spiegelt sich allein im Namen wider. Denn es sind nichts weniger als „Premium-Bahnagenturen“, die jetzt die Provisionsdebatte mit eigenen Vorschlägen bereichern. Dahinter verbirgt sich bislang zwar nur ein halbes Dutzend bahn-affine Reisebüros aus Berlin wie Kopfbahnhof oder die Bahnagentur Köpenick. Aber sie haben bereits mit den früheren Mitgliedern der „IV Bahn“

Kontakt aufgenommen. „Und wir bekommen ein gutes Feedback“, so Mitinitiator Helmut Lutz von Kopfbahnhof.

Sein zunächst angepeiltes Ziel: mit den erhobenen Forderungen an die Bahn – unter anderem Verzicht auf weitere Provisionskürzungen und Bevorzugung sowohl der umsatzstarken als auch der unentbehrlichen Agenturen auf dem Lande – bei DB-Vertriebschef Jürgen Büchy Gehör zu finden. „Wir sind mit Kompetenz und gutem Service die besten Image-Träger der Bahn. Dem muss man auch in der Vergütung Rechnung tragen“, argumentiert Frank Tyzak von der Bahnagentur Köpenick. Dass sich die Vertriebspitze der Bahn mit der selbst ernannten Verkaufsbundesliga zusammensetzt, darf allerdings bezweifelt werden. Zwar hat Agenturvertriebsleiter Klaus Leven Kontakt aufgenommen, wie die Bahn bestätigt, und dem Vernehmen nach ein „konstruktives Gespräch“ geführt. Verhandeln werden die DB-Manager aber wohl

wie gehabt mit ihrem offiziellen Gegenüber, dem DRV-Bahnausschuss. Davon ist jedenfalls Verbandsvize Hans Doldi überzeugt: „Die Bahn wird kein Gespräch außerhalb führen, sondern nur dem Ausschuss ihr Provisionskonzept vorlegen.“ Zumal die Forderungen seiner Meinung nach fast deckungsgleich mit jenen des DRV sind.

Verbund mit Qualitätssiegel?

Aber den Berliner Agenturen geht es nicht nur um die aktuelle Provisionsrunde. Im Gegensatz zur „IV Bahn“, die wieder eingeschlafen war, nachdem die DB ihre letzten Kürzungen entschärft hatte, wollen sie das Premium-Bündnis dauerhaft schmieden – allerdings eher als eine Art Club der Besten. „Momentan diskutieren wir Qualitätskriterien, die Reisebüros erfüllen müssen, um bei uns mitzumachen“, berichtet Lutz. Ob letztlich ein „lockerer Verbund“ oder sogar ein Qualitätssiegel dabei herauskommt, sei noch offen.

■ THOMAS RIEBESEHL