

# Ticketing als Dauerthema

**Gerhard Lob** Das Buchen von internationalen Bahnreisen ist nicht ganz einfach. Anders als beim Buchen von Flügen kann man bei längeren Bahnreisen durch mehrere Länder in der Regel nicht einfach Start und Ziel eingeben und die Tickets kaufen. Jede Bahn – SBB, DB, ÖBB, Trenitalia, SNCF, Renfe und so weiter – hat ihr eigenes Buchungs- und Tarifsystem.

Inzwischen sind jedoch Fortschritte erreicht worden. Besonders gut ist die Navigator-App der Deutschen Bahn. Dort finden sich in Windeseile auch die besten Tarife. Die SBB haben nun auf ihrer mobilen App endlich nachgezogen, nachdem internationale Preisanfragen und Billettkäufe lange ausschliesslich über die SBB-Homepage möglich waren und Tickets sogar am Bahnhof abgeholt werden mussten.

Gleichwohl gibt es viele Verbindungen, die besonders kompliziert zu organisieren

und zu buchen sind, selbst für Bahnfreaks. Auf solche Fälle hat sich das Start-up-Unternehmen SimpleTrain spezialisiert ([www.simpletrain.ch](http://www.simpletrain.ch)). «Wir bringen dich an jeden Bahnhof in Europa – und darüber hinaus», lautet ihr Werbeslogan. So ist über SimpleTrain auch eine kombinierte Reise mit Zug und Fähre möglich, zum Beispiel nach Nordafrika. Unter den so zu erreichenden Standardreisezielen, die sich über die Homepage buchen lassen, finden sich etwa Algier, Casablanca oder Istanbul. Es lassen sich Billette für Velo- und Gruppenreisen buchen, aber auch für Hunde.

## Für SBB ein Nischenprodukt

Die Mitarbeitenden kämpfen sich für Spezialanfragen durch den Wirrwarr an Tarifen und Verbindungen. «Wir sind auf internationale Zugreisen ausgerichtet und suchen direkt bei den jeweiligen Bahngesellschaft-

ten die bestmöglichen Preise und Verbindungen heraus», sagt Marius Portman, der das Unternehmen 2019 mitgegründet hat. Er stellte das Unternehmen gemeinsam mit Saskia Bilang ebenfalls an der Fachtagung in Zürich vor. Für die Dienstleistung wird je nach Aufwand eine Gebühr verlangt, die jedoch mehr als fair erscheint. Für das Jahr 2024 rechnet die kleine Firma mit rund 4100 Buchungen. Der Umsatz belief sich bis Ende September auf knapp 2 Millionen Franken.

Doch warum schafft ein kleines Start-up-Unternehmen, was die SBB in ihren Reisezentren nicht vermögen? Für Werner Ebert, Leiter Markt Deutschland und Österreich beim Internationalen Personenverkehr der SBB, ist die Nische für solche Spezialwünsche in seinem Unternehmen zu klein. Daher überlasse man dieses Feld gerne kleinen Anbietern.