SIEMENS
Ingenuity for life

Velaro Novo

Experteninterview zum variablen Zugkonzept mit Ben Dobernecker

Leidenschaft Highspeed: Seit seinem Studium bei Siemens beschäftigt sich Ben Dobernecker mit Zügen – am liebsten mit Hochgeschwindigkeitszügen und aktuell mit dem Velaro Novo. Anfänglich als Projektleiter Passenger Experience und heute als Business Development Manager für Nordamerika arbeitet Ben Dobernecker an Lösungen, um den Fahrkomfort für Passagiere zu optimieren und die Flexibilität in der Gestaltung des Innenraums für Betreiber zu erhöhen. Warum der Velaro Novo in dieser Hinsicht neue Maßstäbe setzt, erklärt er im Interview.

Ben Dobernecker ist Business Development Manager für Nordamerika und war als Projektleiter Passenger Experience maßgeblich daran beteiligt, die verfügbare Fläche im Velaro Novo um 10% zu maximieren.

Herr Dobernecker, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, mit uns über den Velaro Novo zu sprechen. Wie kamen Sie dazu, ein Teil des Projekts zu werden?

Ich bin schon seit meinem Studium bei Siemens Mobility und bin dort mit verschiedenen Themen in Kontakt gekommen. Ich war in vielen Ländern unterwegs und habe mich mit dem Thema Signaltechnik über Lokomotiven, mit Regionalzügen, Straßenbahnen, Metros und Hochgeschwindigkeitszügen beschäftigt. Danach war mir ganz klar, dass meine Leidenschaft die Hochgeschwindigkeitszüge sind. 2012/13 bin ich in den weltweiten Vertrieb gegangen und habe mich um Highspeed gekümmert. Dadurch bin ich zum Velaro-Novo-Projekt gekommen.

Womit beschäftigen Sie sich beim Velaro Novo?

Ich beschäftige mich insbesondere mit dem vertrieblichen Aspekt. In den letzten Jahren ist das Thema Passenger Experience für den Betreiber immer wichtiger geworden, weshalb ich mich zunehmend mit dem Thema beschäftigt habe. Der Zug soll nicht nur für den Betreiber attraktiv sein, sondern am Ende des Tages auch für diejenigen, die mit dem Zug von A nach B fahren; die einsteigen und begeistert sind und am Wochenende vom neuen Velaro Novo erzählen.

Was macht den Velaro Novo besonders?

Wenn ich gefragt werde, was der Velaro Novo ist, dann kann ich einfach nur sagen, dass alles an diesem Zug einfach besser, schneller und dazu auch noch günstiger ist. Das, was wir erreicht haben, ist aus meiner Sicht immer noch ein Stück weit unglaublich. Der Velaro Novo ist nicht nur die logische Fortsetzung von ICE oder dem Velaro, sondern jegliche Bereiche sind optimiert worden. Wir wollten einen Zug, der leichter ist, höhere Geschwindigkeit fahren kann, einen geringeren Energieverbrauch hat und an dem geringere Wartungskosten anfallen. Gleichzeitig sollte der Zug aber auch für den Passagier komfortabler sein und am Ende des Tages dem Betreiber weniger kosten.

Wenn mehr Passagiere auf die gleiche Fläche passen, geht das nicht zu Lasten des Komforterlebnisses?

Komfort definiert sich natürlich über Platz, da gebe ich Ihnen Recht. Aber letztendlich ist es die Entscheidung des Betreibers, wie er den Raum nutzt. Das Thema leere Röhre spielt dabei eine große Rolle. Dem Kunden geben wir einen Raum, den er individuell nutzen kann. Er kann dort Sitze einbauen, aber auch Businessabteile bis hin zum Kinderkino. Es geht nicht darum, mehr Passagiere auf begrenztem Raum unterzubringen, sondern mehr Platz für Passagiere zu schaffen.

Das Prinzip der leeren Röhre ist aber nicht unbedingt brandneu, oder?

Das stimmt, aber die leere Röhre ist jetzt noch leerer und flexibler. Wir haben den Wagenkasten verlängert und so bei gleicher Zuglänge einen Wagen weniger, was einen Wagenübergang und damit ungenutzten Platz einspart. Aus der Röhre selber haben wir E-Schränke herausgenommen und ins Dach oder in den Unterflurbereich integriert. Auch die Toilettenplatzierung haben wir optimiert. Die sind jetzt gegenüber angeordnet und nicht mehr hintereinander. So hat der Kunde viel mehr Gestaltungsfreiheit. Auf 200 Meter stehen ihm jetzt 188 Meter statt nur 173 Meter nutzbare Länge zur Verfügung.

Was waren die Herausforderungen bei der Verlängerung der Wagenlänge?

Die europäische TSI definiert eine maximale Achslast von 17 Tonnen, mit ein bisschen Toleranz. Das heißt, je länger ich meinen Wagen baue, desto schwerer wird der einzelne Wagen. Dieser liegt immer auf vier Achsen, acht Rädern und jede Achse darf maximal eine Achslast von 17 Tonnen haben. Wenn ich also aus acht Wagen, wie etwa beim Velaro, sieben Wagen mache, habe ich vier Achsen weniger und damit vier mal 17 Tonnen weniger. Das heißt, mein Zug muss deutlich leichter werden. Als wir die ersten Überlegungen 2012/13 gemacht und uns die Konzept-Analyse angeschaut haben, war klar, dass es ein großer Durchbruch ist, dass es aber auch extrem herausfordernd wird.

Gab es Personen, die gesagt haben, das schafft man nicht?

Die gab es immer wieder. Wenn man sich die Zielmatrix anschaut, dann sieht man, wenn eines der Ziele nicht erreicht worden wäre, dann wäre das gesamte Konzept in sich zusammengefallen. Aus meiner Sicht hatte diese Zielmatrix schon fast einen Start-up-Charakter: Entweder wir erreichen alles und schreiben ein Stück Geschichte oder wir erreichen auch nur ein Ziel nicht und dann scheitert das gesamte Konzept.

Noch einmal zum Thema Passenger Experience. Wie haben Sie dieses Thema neu gedacht?

Wir haben uns den Passagier ganz genau angeschaut, von dem Moment an, in dem er seine Tür verlässt bis zu dem Moment, in dem er an sein Ziel kommt und wieder zurück. Das Ganze haben wir nicht nur für einen Passagier gemacht, sondern wir haben verschiedene Personengruppen untersucht, die eine hohe Anzahl an Reisenden repräsentieren. Diese Bedürfnisanalyse hat die Grundlage für eine passagierzentrierte Entwicklung gebildet. Interessant war, dass es den Passagieren oft auf ganz banale Dinge ankommt: zum Beispiel einen vernünftigen Tablethalter am Sitz. Es sind oft die kleinen und smarten Dinge, also die, die nicht unbedingt viel Geld kosten, aber das Reiseerlebnis für Passagiere deutlich angenehmer machen.

Inwiefern haben Sie sich damit von bisherigen Konventionen gelöst?

Wir haben an einem Gesamtlösungskonzept gearbeitet. Wir bieten nicht nur einen Zug an, sondern eine Mobilitätslösung. Dabei spielt auch die App-Entwicklung eine große Rolle. Ein weiteres großes Thema ist die Buchung der Tickets. Der Passagier bucht nicht mehr nur ein Ticket für einen Zug, sondern für eine Reise. Der Velaro Novo ist ein Teil davon.

Im Internet haben die Fenster des #seeitnovo-Testwagens für Diskussionen gesorgt. Passagiere hätten nun noch weniger Sichtfläche. Was sagen Sie dazu?

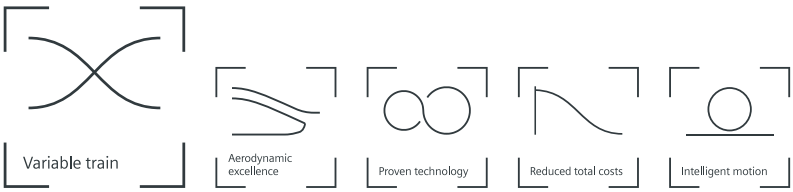
Ich denke, das sollte man immer in Relation betrachten. Wenn ich den Velaro Novo mit seinen Vorgängern vergleiche, sind die Fenster tatsächlich etwas kleiner geworden. Wenn ich ihn mit japanischen Hochgeschwindigkeitszügen vergleiche, dann sind sie deutlich größer. Wir haben uns beim Velaro Novo viele Gedanken darüber gemacht, wie alle Sitzteile im Verhältnis zum Fenster angepasst werden können. So kann jeder Passagier, egal wo er sitzt, immer aus einem Fenster schauen.

Wie schafft man es, an Bewährtem festzuhalten und gleichzeitig Dinge immer wieder neu zu denken?

Aus meiner Sicht funktioniert das nur im Team. Das Tolle, was wir beim Velaro Novo haben, ist ein Team aus Menschen, die einen großen Blumenstrauß an Erfahrungen mitbringen, auch schlechte Erfahrungen. Gleichzeitig sind Personen dabei, die ganz progressiv denken und sagen: „Komm, lass uns mal von alten Konventionen lösen". Wir haben es geschafft, alle Erfahrungen zu hören und trotzdem auch die jungen Wilden zu Wort kommen zu lassen. Dadurch ist der Velaro Novo entstanden.

Vielen Dank für das Interview, Herr Dobernecker.

Dieses Interview ist Teil unserer Reihe von Expertengesprächen zum Velaro Novo.



Lesen Sie auch die anderen Interviews und erfahren Sie von unseren Fachexperten hinter dem Velaro Novo, was es bedeutet, Bestehendes neu zu denken.

Folgen Sie dem Velaro Novo auf siemens.com/velaro-novo und unter #seeitnovo auf

Herausgeber
Siemens Mobility GmbH

Siemens Mobility GmbH
Otto-Hahn-Ring 6
81739 München, Deutschland
contact.mobility@siemens.com

HL 18013536 WS 0119

Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Die Informationen in diesem Dokument enthalten lediglich allgemeine Beschreibungen bzw. Leistungsmerkmale, welche im konkreten Anwendungsfall nicht immer in der beschriebenen Form zutreffen bzw. welche sich durch Weiterentwicklung der Produkte ändern können. Die gewünschten Leistungsmerkmale sind nur dann verbindlich, wenn sie bei Vertragsschluss ausdrücklich vereinbart werden.