

AUFNAHMEANTRAG

in den Verband der Premium-Bahnagenturen – DIE BAHNPROFIS

Mit diesem Schreiben bekunde/n ich/wir mein/unser Interesse an einer Mitgliedschaft im Verband der BAHNPROFIS, welcher die qualitativ hochwertigen DB-Agenturen in Deutschland zum Zwecke eines gemeinsamen Auftretens gegenüber den Bahnkunden, der Presse und der DB verbindet.

Der Verband wurde am 20. Oktober 2007 in Kassel von elf Agenturen gegründet.

Dort wurden einstimmig zehn Qualitätskriterien ausformuliert, die Neumitglieder größtenteils erfüllen müssen.

Über die Aufnahme entscheiden alle Mitglieder durch Mehrheitsentscheid.

Die Sprecher des Verbandes sind:

- Helmut LUTZ (Kopfbahnhof, Berlin-Schöneberg)
- Frank TYZAK (Bahnfüchse, Berlin-Köpenick)

Zum aktuellen Stand (Oktober 2008) umfasst unser Verband Mitglieder mit einem DB-Jahresumsatz (2006) von rd. 26.000.000 EUR.

Der jährliche Mitgliedsbeitrag beträgt 50.- Euro.

Um einen ersten Eindruck von Ihnen zu gewinnen, benötigen wir einige Angaben, die zu Ihrer Agenturstruktur sind freiwillig. Sie helfen uns jedoch sehr ein Strukturbild zu erstellen, wenn alle Angaben vollständig und korrekt sind.

Die Sprecher prüfen diese und garantieren, dass sie nicht an Dritte weitergegeben werden!

Allgemeine Angaben: Bezeichnung, DB-Nummer (z. B. DB 123 Aachen)

Inhaber/in, Anschrift

Kennen Sie weitere potenzielle Mitgliedskandidaten, die in unser Profil passen?

ANGABEN ZUR IHRER DB-AGENTUR (DB _____)

(falls Sie mehrere Agenturen/Standorte besitzen, füllen Sie bitte diese Seite entsprechend mehrfach aus! Vielen Dank für Ihre Mithilfe!)

1. Befindet sich Ihre DB-Agentur
 - in einem Bahnhof (auf Bahngelände – ehem. Bahnschalter)
 - in einem Reisebüro am Bahnhof, jedoch nicht auf Bahngelände
 - in einem Reisebüro
 - an einem anderen Standort:

2. Wie hoch (in Prozentpunkten) schätzen Sie den DB-Anteil am gesamten Reisebüroumsatz ein? _____
3. An wie vielen Countern findet der Verkauf von DB-Werten statt? _____
4. Ist der Verkauf von DB-Werten inhabergeführt? Ja Nein
5. Sind Sie Mitglied in einer Kooperation (AER, TSS, Schmetterling etc.)?
 - Ja, in _____
 - Nein
 - Mir sind Ketten / Kooperationen (noch) völlig unbekannt
6. Wie viele Ihrer Angestellten sind hauptsächlich im Verkauf von DB-Werten beschäftigt und entsprechend ausgebildet? _____
7. Der gerundete DB-Umsatz im Jahre 2006 betrug _____ EUR.
8. Wie schätzen Sie die Umsatzentwicklung in 2007 ein?
 - Steigerung
 - Rückgang
 - bleibt in etwa gleich
9. Wird Ihr DB-Umsatz hauptsächlich durch Direktkunden bzw. Kunden vor Ort erzielt oder betreiben Sie auch überregionalen Versand von Fahrscheinen?
 - hauptsächlich Kunden vor Ort/der Region
 - betreibe/n auch Versand
10. Besitzen Sie Lizenzen anderer europäischer Eisenbahnen (SNCF etc.)?
 - Nein
 - Ja: _____
11. Aus welchen Gründen verkaufen Sie DB-Werte (Mehrfachnennungen möglich)?
 - Bahnfahrkarten sind ein unentbehrlicher Bestandteil eines Vollreisebüro-Sortiments
 - Bahnfahrkarten gehörten schon immer zu meinem/unserem Sortiment
 - Ich/wir habe/n den Schalter von der DB übernommen
 - Ich/wir verkaufen Bahnfahrkarten aus Überzeugung/Affinität zu diesem
 - Verkehrsmittel (z. B. aus Umweltgründen)
 - Weitere Gründe: _____