



Aus der Priener Geschäftswelt

Chiemsee-Ringbuslinie im dritten Jahr auf Erfolgskurs

Viel Lob gab es zur Jahresabschlussveranstaltung der Chiemseeringlinie, zu dem sich touristische und politische Vertreter der beteiligten Landkreise, Verbände und Gemeinden jüngst im Bernauer »Hatzhof« trafen. Die Verantwortlichen haben allen Grund zur Freude: Erneut sind die Beförderungszahlen sprunghaft angestiegen - von 8.500 Gästen im Jahr 2008 auf fast 13.000 in der Saison 2009. Durchschnittlich saßen somit an 135 Betriebstagen von Mai bis Oktober 18 Gäste in jedem der Busse, die fünfmal am Tag den Chiemsee umrundeten. Auch die Zahl der im Anhänger beförderten Fahrräder ist von 2400 auf 3500 gewachsen. Und selbst der Fahrplanflyer belegt, wie gut die Ringline mittlerweile von den Gästen angenommen wird: »Noch nie«, sagt Hermann Roth, Projektverantwortlicher der Linie, »haben wir von einem Flyer so große Stückzahlen produziert. 100.000 Stück sind uns förmlich aus der Hand gerissen worden.« Wie Franz Polland, Leiter der RVO-Niederlassung Rosenheim, be-

richtete, sind in seinem Büro sogar Dankeschreiben von Gästen eingegangen. »Der Dank«, so Polland, »richtete sich hauptsächlich an die Fahrer, die in der Sommerhitze die Räder auf den Anhänger luden.« Nach seiner Auffassung hat sich die Dreijahresfrist, die man der Linie bei der Einführung zugestand, bewährt. Weitere Zuwächse bei den Fahrgastzahlen hält er für realistisch. Für den weiteren Betrieb empfiehlt er einen Zehnjahresvertrag mit jährlicher Kündigung. Die Anregungen der Anwesenden betrafen hauptsächlich die Erweiterung der Linie, etwa auf sechs Runden pro Tag, die Handhabung der Einheimischentickets, die als »zu kompliziert« eingeschätzt wurde, sowie die Vereinfachung des Fahrplans. Georg Schobersteiner, Leiter der Tourist Info Übersee, wollte die Ringline »nur loben«, Bürgermeister Bernhard Hainz aus Gstadt hält sie für die Zukunft des Fahrradtourismus »unverzichtbar«. Er empfahl allen Gemeindevertretern, das Angebot auf ihren Internetseiten zu bewerben.