

Anhörung von Sachverständigen Enquetekommission IV

„Weiterentwicklung von Organisation, Struktur und Vertrieb“

Stellungnahme Till Ponath (Leiter KCM) zu Block B:

Vorwort:

Der NRW-Tarif ist der verbundraumübergreifende Nahverkehrstarif in NRW, der den Fahrgästen durchgängige Fahrten von Tür zu Tür mit nur einem Ticket über die regionalen Verbundtarife hinaus ermöglicht. Diese Aufgabe erfüllt der NRW-Tarif bereits seit 2005.

Stellungnahme zu Frage 1:

Welche Tarifinnovationen wurden in Ihrem Unternehmen/Verband eingeführt? Wie hat sich dies ausgewirkt? Welche Problematikenergaben sich bei der Umsetzung?

In jüngerer Zeit sind im Bereich des NRW-Tarifs zwei Innovationen hervorzuheben:

a) Einführung des SemesterTicket NRW

2008 wurde das SemesterTicket NRW als Aufpreismodell zu den bereits bestehenden regionalen Semestertickets eingeführt. Mittlerweile sind über 97% der Studierenden mit regionaler Fahrtberechtigung auch Inhaber eines SemesterTicket NRW.

Mit dem Produkt konnte eine Änderung im Wohnverhalten der Studierenden erreicht werden und eine nachhaltige Bindung der Studierenden an den ÖPNV in NRW erfolgen.

b) Änderung der Tarifsystematik bei den RelationspreisTickets

Zum 13.12.2015 erfolgte in einer 4. Ausbaustufe eine Umstellung der Tarifsystematik bei den RelationspreisTicket des NRW-Tarifs. Diese unterlagen vorher einem sogenannten „Knochenprinzip“, das essenzielle, systemimmanente Schwächen aus Fahrgastsicht barg (z. B. Vorgabe einer Fahrtenfolge).

Mit der Umstellung sollte insbesondere der Nutzen der Fahrgäste (z. B. Wahlfreiheit zwischen allen verkehrsüblichen Wegen zwischen Start und Ziel) erhöht und die bestehenden Schwächen des Tarifs beseitigt werden. Gleichzeitig mussten die wirtschaftlichen Interessen der Verkehrsunternehmen gewahrt und die Ergiebigkeit des Tarifs erhalten werden.

Da die Maßnahme erst zum 13.12.2015 realisiert wurde, steht eine Erfolgskontrolle aus.

Nach diesen beiden großen Erfolgen gilt es, den NRW-Tarif weiter auszubauen und die Produktpalette konsequent an der Produktpalette der regionalen Tarife auszurichten. Ein erster Schritt wurde bereits zum 01.08.2015 mit der Einführung des Seniorenticket NRW vorgenommen. Ergänzend sollte zeitnah ein landesweit gültiges JobTicket NRW realisiert werden, damit Pendler, die verbundraumübergreifend fahren, ein adäquates Tarifangebot analog der regionalen Tarife erhalten.

Darüber hinaus ist es erforderlich, dass heute vorhandene relationsbezogene AnschlussTicket NRW durch ein einfaches, verständliches und kundenorientiertes pauschales AnschlussTicket NRW zu ersetzen.

Stellungnahme zu Frage 2:

Wie lässt sich die Zahl von Abonnenten steigern? Wie ist mit Gelegenheitsnutzenden umzugehen? Wie können Angebote so geschaffen werden, dass beide (Ziel?) Gruppen zur Nutzung des ÖPNV motiviert werden?

Der NRW-Tarif ist aufgrund seiner hohen durchschnittlichen Reiseweite primär auf den Freizeitverkehr und somit auf den Gelegenheitsverkehr ausgerichtet. In diesem Bereich hält der NRW-Tarif hinreichende und kundenorientierte Angebote vor. Hier sind insbesondere die SchönerTagTicket NRW zu nennen.

Im Bereich der Abonnements ist die Zielgruppe der Studierenden mit dem SemesterTicket NRW bereits heute mit einem – im bundesweiten Vergleich beispiellosen – Tarifprodukt ausgestattet.

Die Zielgruppe Schüler wird in der Schulzeit auf regionaler Basis hinreichend bedient, in den Ferien steht mit dem SchöneFerienTicket NRW ein attraktives und erfolgreiches Produkt für die landesweiten Freizeitfahrten zur Verfügung. Eine Nachfrage nach landesweiten Fahrten während der Schulzeit besteht in dieser Zielgruppe nicht.

Für Berufstätige muss zeitnah ein den regionalen Tarifen vergleichbares, attraktives und landesweit gültiges Angebot geschaffen werden (siehe oben). Hier ist das KCM (wie auch beim pauschalen AnschlussTicket NRW) auf die Unterstützung und Zustimmung aller Partner in NRW angewiesen. Vorstöße bei diesen beiden Tarifangeboten wurden jedoch bislang seitens einzelner Akteure blockiert.

Für die Zielgruppe „Jedermann“ bestehen bereits seit 2005 die SchönerMonatTicket NRW. Aufgrund der durchschnittlichen Reiseweite im NRW-Tarif ist der Zahl der Abnehmer jedoch vergleichsweise gering, zumal ab einem bestimmten Schwellenwert das pauschale Tarifangebot SchönesJahrTicket NRW greift. Mit der Anpassung der Tarifsystematik der RelationspreisTickets zum 13.12.2015 (s.o.) wurden die Geltungsbereiche der Tickets insbesondere für Zeitkarteninhaber attraktiver gestaltet. Welche Wirkungen diese Maßnahmen auf die Abonnementenzahlen im NRW-Tarif haben, wird sich in 2017 zeigen.

Stellungnahme zu Frage 3:

Wie sind tarif-/Vertriebsinnovationen in Bezug auf ihre Ergiebigkeit zu bewerten? Wie im Hinblick auf ihre soziale Verträglichkeit?

Das SemesterTicket NRW ist ein voller Erfolg – sowohl hinsichtlich der Marktakzeptanz, als auch hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit auf Seiten der Verkehrsunternehmen. Zwar haben Erhebungen gezeigt, dass die Studierenden seit Einführung des Tickets eine höhere Transportleistung in Anspruch nehmen, als sie an Fahrgeld zahlen. Auf der anderen Seite belegen diese Erhebungen, dass die Studierenden bei Abschaffung des SET NRW ihr Fahrverhalten anpassen würden und die Studierenden somit wesentlich weniger Fahrgeldeinnahmen generieren würden. Es besteht somit eine für alle Beteiligten profitable win-win-Situation.

Eine Bewertung der Änderung der Tarifsystematik bei den RelationspreisTickets des NRW-Tarifs ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht möglich.

Stellungnahme zu Frage 4:

Welche Erkenntnisse konnten hier Modellprojekte, bspw. Zu E-Tarifen liefern?

Im Bereich des NRW-Tarifs wurden bisher keine Modellprojekte zu eTarifen durchgeführt.

Bei der Diskussion um innovative Vertriebsvarianten spielen derzeit s.g. EFM-3-Systeme (elektronisches Fahrgeldmanagement Stufe 3) eine große Rolle. Diese ermöglichen die haltstellengenaue Erfassung des Kunden beim Ein- und Ausstieg. ÖPNV-Kunden müssen sich daher beim Antritt der Fahrt nicht festlegen, wohin sie fahren möchten. Die Preisberechnung und Abrechnung erfolgt automatisch anhand der erfassten Check-In/-Out-Daten. So entfällt auch die notwendige Auseinandersetzung mit dem/den jeweiligen Tarif/en, was für viele Kunden (v. a. Gelegenheitsnutzern) bisher eine Zugangsbarriere darstellt. EFM-3-Technologien werden derzeit in verschiedenen Modellprojekten in NRW getestet.

Weiterhin bieten EFM-3-Systeme die Möglichkeit zur Einführung streckenbezogener, entfernungsabhängiger Tarife, s.g. eTarife. Der Kunde bezahlt hierbei nur die Strecke, die er auch tatsächlich fährt, genau zwischen Start- und Zielhaltestelle. Die Transparenz und Nachvollziehbarkeit des Tarifs wird dadurch für die Kunden deutlich erhöht, ebenso die Tarifgerechtigkeit. Mehrere Verkehrsverbünde in NRW befinden sich derzeit in der Entwicklung von eTarifen, auch auf Landesebene wird dies diskutiert. Bei der Einführung von eTarifen in mehreren Verbänden wird für Kunden ebenfalls der Übergang zwischen verschiedenen Tarifen erleichtert. Hierfür ist es unerlässlich, dass sich die Verkehrsunternehmen über die Verbundgrenzen hinweg hinsichtlich der eingesetzten Technologien und des Datenaustausch untereinander abstimmen. Das KCM nimmt hierbei eine koordinierende Funktion auf Landesebene ein.

Stellungnahme zu Frage 5:

Unterschiedliche Tarif- und Vertriebsformen werden von Kunden in ihrer Vielfalt auch als Zugangsbarrieren empfunden. Welche Lösungsansätze bieten sich hier an? Wie beurteilen Sie vor diesem Hintergrund Systeme wie Delfi, quixxit ?

Tariflich muss das Ziel für NRW sein, einen echten Landestarif zu realisieren. Dieses Modell muss die längeren Reiseweiten in einem einheitlichen Tarif zusammen führen und insbesondere sog. Kragenlösungen vereinfachen. Solange die Einführung eines einheitlichen eTarifs in NRW nicht möglich ist, sollte der „Landestarif“ im Rahmen eines traditionellen Tarifs realisiert werden.

Hauptschwachstelle des heutigen Tarifgefüges in NRW sind dabei die Tarifkragen zwischen den regionalen Tarifen, wie oben erwähnt, die durch fehlende Transparenz massiv zu den Zugangsbarrieren im ÖPNV in NRW beitragen. Es gilt, diese kurzfristig abzuschaffen oder einheitliche und verständliche Regularien (z. B. maximal eine Gemeinde tief, nicht wechselseitig, vollständige Anwendung des Produktportfolios) fest zu legen.

Die Nutzung des ÖPNV macht aufgrund des sich stetig wandelnden Mobilitätverhaltens der Nutzer schon lange nicht mehr an Verbund- und Tarifgrenzen halt. Dies führt auch zu erhöhten Ansprüchen an Tarif- und Fahrplanauskunftssysteme sowie an den Vertrieb, Ziel und Kundenerwartung ist ein integriertes System, das Fahrplanauskunft, Preisauskunft und Ticketkauf ermöglicht.

Delfi und quixxit verknüpfen regionale Fahrplanauskunftssysteme bundesweit und leisten somit einen Beitrag zur Verringerung von Zugangsbarrieren für ÖPNV-Kunden. Während Delfi sich auf Verbindungsauskünfte im ÖPNV beschränkt, liefert quixxit eine umfassende

Tür-zu-Tür- Auskunft, bei der weitere Verkehrsmittel, wie Auto, Fahrrad oder Flugzeug mit einbezogen werden. Der Trend zu onlinebasierter, integrierter Verkehrsauskunft, die intermodale Wegeketten mit verschiedenen Verkehrsmitteln liefert lässt sich in vielen Bereichen beobachten. Auch Google und andere Kartendienste binden bereits ÖPNV-Fahrplandaten sowie Echtzeitdaten aus dem Straßenverkehr in ihre Routensuche ein.

Allerdings ist die Zusammenführung aufgrund der vielfältigen Systeme mit sehr hohem Aufwand verbunden. Auch die Preisauskunft ist in vielen Fällen regionsübergreifend noch nicht möglich. Hier muss die Verknüpfung der Systeme weiter verbessert werden. Standardisierung von Schnittstellen zur Übertragung von Tarif- und Fahrplanauskünften kann hierbei eine große Rolle spielen.

Auch im Fahrkartenverkauf gibt es intensive Bemühungen, die Interoperabilität zwischen den Regionen im Sinne des Kunden zu erhöhen. Die Einführung des deutschlandweiten Standards für eTickets (eTicket Deutschland) ist ein wichtiger Schritt in diese Richtung. Allerdings befinden sich viele Regionen derzeit erst im Aufbau von eTicket-Systemen. Im Bereich des HandyTicket gibt es seit 2015 durch den interoperablen Produkt-Service (IPSI) die Möglichkeit, den Verkauf von Tickets über verschiedene Systeme hinweg miteinander zu verknüpfen. Der Kunde muss sich so nicht mehr über verschiedene Apps anmelden.

Die Interoperabilität zwischen Tarif-Regionen im ÖPNV muss sowohl im Bereich der Fahrplan- und Tarifauskunft im Sinne des Kunden weiter verbessert werden. Systeme im ÖPNV besitzen im Gegensatz zu anderen Branchen eine hohe Langlebigkeit. Der Anbietermarkt sondiert sich daher nur sehr langsam von selbst. Daher spielen hier gesteuerte Initiativen zur Standardisierung eine große Rolle.