



öffentlich

Beschlussvorlage			
Betreff			
Tarifangelegenheiten			
Organisation	Bereich/Periode/Jahr/Lfd. Nr./Nachtrag	Datum	lfd. Nr. BPL
AöR	M/IX/2017/0317	09.06.2017	17

<u>Beratungsfolge</u>	<u>Zuständigkeit</u>	<u>Sitzungstermin</u>	<u>Ergebnis</u>
Ausschuss für Tarif und Marketing der VRR AöR	Empfehlung	26.06.2017	<input type="checkbox"/>
Unternehmensbeirat der VRR AöR	Empfehlung	28.06.2017	<input type="checkbox"/>
Verwaltungsrat der VRR AöR	Entscheidung	05.07.2017	<input type="checkbox"/>

Beschlussvorschlag:

Beschlüsse:

1. Verbundübergreifende Tariflösungen (Roadmap Tarif VRS/VRR)

Der Ausschuss für Tarif- und Marketing und der Unternehmensbeirat empfehlen dem Verwaltungsrat den nachfolgenden Beschluss zu fassen:

Der Verwaltungsrat bittet die Verwaltung der VRR AöR mit dem Verkehrsverbund Rhein-Sieg und dem Aachener Verkehrsverbund bis August 2017 eine gemeinsame Projektliste zu tariflichen, vertrieblichen und kommunikativen Maßnahmen für verbundraumübergreifende Tariflösungen zwischen den Verkehrsverbänden zu erstellen.

Diese einzelnen, jeweils zur Umsetzung vorgesehenen Maßnahmen werden den VRR-Gremien im darauffolgenden Sitzungsblock (September 2017) zur weiteren Beratung und Beschlussfassung vorgelegt.

2. NRW-Tarif inkl. EWT

Der Ausschuss für Tarif- und Marketing und der Unternehmensbeirat empfehlen dem Verwaltungsrat, folgenden Beschluss zu fassen:

Der Verwaltungsrat stimmt - vorbehaltlich dem Votum der übrigen Kooperationspartner - der

Preisliste gemäß Anlage 1 mit Wirkung zum 01.01.2018 zu.

3. Einführung Aufpreis zum VRS-Azubi-Ticket zum 01.08.2017

Der Ausschuss für Tarif-und Marketing und der Unternehmensbeirat empfehlen dem Verwaltungsrat, den Beschluss zur Einführung eines Aufpreises zur Erweiterung des VRS-AzubiTickets in die nachfolgend unter Ziffer 3 genannten VRR-Tarifgebiete zum Preis von 53,10 Euro/Monat mit Wirkung zum 01.08.2017 zu fassen.

4. Kooperation NL (Vor- und Nachlauf in Venlo) zum 01.01.2018

Der Ausschuss für Tarif-und Marketing und der Unternehmensbeirat empfehlen dem Verwaltungsrat, den innerstädtischen Vor- und Nachlauf in Venlo mit Wirkung zum 1. Januar 2018 zu beschließen.

5. Ergänzung Richtlinie Vertrieb u.a. um flexible Bezahlformen

Der Ausschuss für Tarif-und Marketing und der Unternehmensbeirat empfehlen dem Verwaltungsrat, den Ergänzungen für die Richtlinie Vertrieb (Anlage 2) zuzustimmen und die Richtlinie in der Fassung „April 2017“ zu beschließen.

6. City-O-Ticket (Verlängerung)

Der Ausschuss für Tarif-und Marketing und der Unternehmensbeirat empfehlen dem Verwaltungsrat, folgenden Beschluss zu fassen:

Der Verwaltungsrat beschließt die Verlängerung des CityOTicket in Oberhausen über den 01.07.2017 hinaus bis zum 30.06.2019. Der Preis soll ab dem 01.01.2018 4,20 € betragen.

7. Multimodale Tarifmodelle (On-Demand-Bus)

Der Ausschuss für Tarif-und Marketing und der Unternehmensbeirat empfehlen dem Verwaltungsrat, die Einrichtung von zusätzlichen Tarifpositionen für den On-Demand-Bus, wie vorgeschlagen, zu beschließen.

Sachstände:

Der Ausschuss für Tarif und Marketing, der Unternehmensbeirat sowie der Verwaltungsrat nehmen die nachfolgenden Sachstände zur Kenntnis:

1. Einnahmen und Fahrten Januar-März 2017
2. Bericht zur Einnahmensicherung 2016
3. Kooperationen im Tourismusbereich (RTG)
4. VRR-SemesterTicket Region Nord+Süd
5. Kombi-Ticket-Übersicht
6. Westfalen-Tarif ab 01.08.2017

Begründung/Sachstandsbericht:

1. Verbundübergreifende Tariflösungen (Roadmap Tarif VRS/VRR)

Verbundraumübergreifende Tarife stellen die Fahrgäste häufig vor besondere Herausforderungen. Insbesondere der Raum des VRR, VRS und AVV stehen hier im Fokus. So wurde bereits über Anregungen kommunaler und regionaler politischer Organisationen berichtet, die auf vermeintliche oder auch bestehende Unzulänglichkeiten im verbundüberschreitenden Verkehr einerseits und im NRW-Tarif andererseits hingewiesen haben. Alle betroffenen Verbände sind aufgefordert, bis zum Ende des Jahres 2017 Vorschläge zur kurz- und mittelfristigen Weiterentwicklung der verbundüberschreitenden Tarife (Kragentarife) zu entwickeln.

Bisherige Aktivitäten:

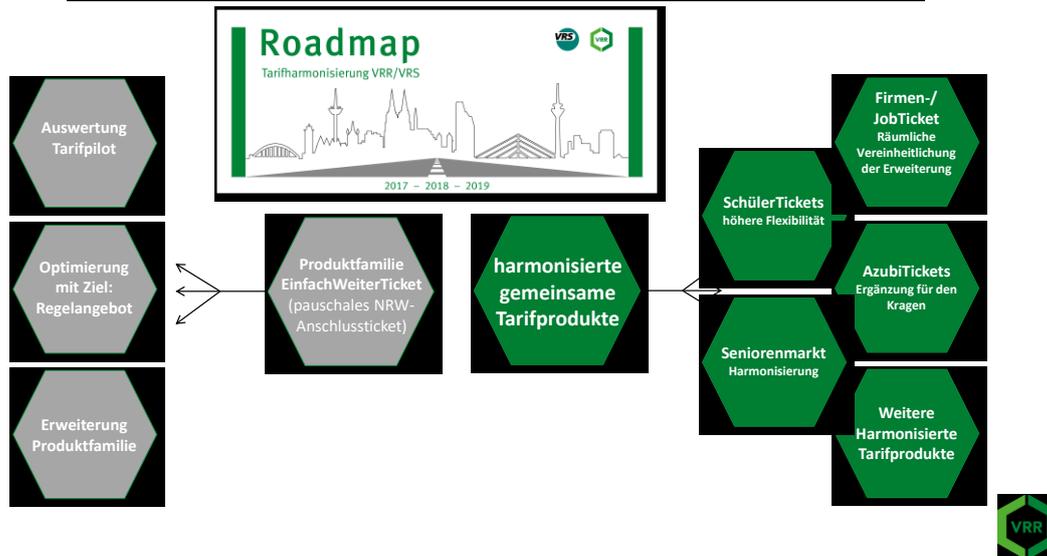
Gemeinsam mit dem Verkehrsverbund Rhein-Sieg (VRS) und dem Aachener Verkehrsverbund (AVV) hat der VRR ein Paket mit möglichen Maßnahmen im NRW-Tarif einerseits und im Tarifkragen VRR/VRS sowie VRR/AVV andererseits entwickelt.

Erste Harmonisierungsmaßnahmen sind bereits konkret ausgearbeitet und für eine kurzfristige Umsetzung vorbereitet. Diese sind

- Erweiterung des neuen VRS-AzubiTickets analog der Erweiterung beim VRR-Firmen- bzw. VRS-JobTicket (siehe separate Beschlussvorlage)
- Harmonisierung/Vereinfachung der Erweiterung beim VRR-Firmen- bzw. VRS-JobTicket

Beide Tickets werden danach nach dem gleichen Prinzip für die wesentlichen Verkehrsbeziehungen über den eigenen Verbund hinaus in den Nachbarverbund erweitert. So gilt der einheitliche Erweiterungsaufpreis demnächst für den gesamten Geltungsbereich des bekannten Tarifkragens (Großer Grenzverkehr) im jeweils anderen Verbund.

VRR, VRS und AVV haben diese und weitere mögliche Harmonisierungen zwischen den beiden Verbundtarifen in einer ersten Maßnahmenliste (Roadmap) für die Jahre 2017 bis 2019 zusammengefasst (siehe Abb.).



Weitere Möglichkeiten:

Weitere mögliche Harmonisierungsschritte auf dem Weg zu einem einfachen, transparenten Tarifkragen zwischen VRR und VRS könnten sein:

SchülerTickets:

Gleiche Tarifbestimmungen im gesamten Kragen, d.h. z.B. Wahlfreiheit (Verbund-SchülerTicket oder SchülerTicket für den Geltungsbereich des Tarifkragens) für alle. Aktuell gibt es die Wahlfreiheit nur für Schülerinnen und Schüler die in den Tarifgebieten unmittelbar an der Verbundraumgrenze wohnen und auch zur Schule gehen.

Seniorenmarkt:

Die Verbände AVV, VRR und VRS können sich zudem eine Harmonisierung bei den jeweiligen Angeboten für Senioren vorstellen. Im Sinne eines transparenten Tarifangebotes ist eine adäquate Anpassung im NRW-Tarif vorzusehen.

Berufstätige ohne Firmen-/JobTicket

Vorstellbar wären Ergänzungsaufpreise analog der Firmen-Ticket-Ergänzung auch für T1000/T2000, die bis zur Verbundraumgrenze gültig sind.

Gelegenheitsverkehr

Für Gelegenheitsverkehr zwischen den Verbänden könnte das heute bereits vorhandene NRW SchöneFahrt-Ticket modifiziert und umbenannt werden.

EinfachWeiterTicket Familie

Das EinfachWeiterTicket ist seit Januar dieses Jahres das pauschale Anschlusssticket nach dem NRW-Tarif für Fahrten zwischen den Verbänden AVV, VRR und VRS. Der zunächst auf zwei Jahre angelegte Tarifpilot bietet Stammkunden (Zeitkartenkunden) der drei teilnehmenden Verbände eine einfache und transparente Möglichkeit, zu ihrer vorhandenen Verbund-

zeitkarte mit dem EinfachWeiterTicket eine Fahrt zu jedem beliebigen Ziel innerhalb dieser drei Verbünde durchzuführen.

Nach dem erfolgreichen Start dieses Angebots in den ersten drei Monaten ist es laut AVV, VRR und VRS wünschenswert, diese Produktfamilie, bestehend aus Einzelticket für Erwachsene/ Kinder jeweils für 1./2. Wagenklasse der Eisenbahnverkehrsunternehmen, für verschiedene Fahrbedürfnisse zu erweitern. Denkbar sind z.B. ein pauschales Tagesticket anstelle zweier Einzeltickets für Hin- und Rückfahrten.

Erste Sondierungs- und auch konkrete Abstimmungsgespräche zwischen dem für den NRW-Tarif zuständigen KompetenzCenter Marketing in Köln und den drei Verkehrsverbänden haben bereits stattgefunden.

Harmonisierungsteam und Weiteres Vorgehen:

Am 21. April 2017 vereinbarten die Verbünde AVV, VRR und VRS die Einrichtung eines Harmonisierungsteams bestehend aus Vertretern der drei Verbünde, mit dem Ziel, die Zugangshemmnisse an den Grenzen ihrer Räume, insbesondere an der stark frequentierten Rheinschiene, abzubauen und die Tarife zu harmonisieren. Einfachheit und Kundenfreundlichkeit stehen hierbei im Mittelpunkt. Das Harmonisierungsteam erarbeitet gremiengerecht konkrete Vorschläge und Maßnahmen. Mit Etablierung der tariflichen Vereinfachung soll außerdem die lückenlose, durchgängige Umsetzung der Tarifprodukte in den Vertriebssystemen der Verkehrsunternehmen erreicht werden. Die final aufzustellende Roadmap soll die tariflichen Aspekte, deren Vertrieb und die kommunikative Begleitung der Maßnahmen umfassen.

Aktuell erarbeiten die Verbünde zielgruppenorientierte Steckbriefe, die zur gemeinsamen

- Identifikation betroffener Produkte
- Analyse der Ausgangslage
- Entwicklung eines Zielzustandes
- Entwicklung der nächsten Schritte
- Identifizierung Beteiligter
- Priorisierung und
- Identifizierung möglicher Risiken

führen.

2. NRW-Tarif inkl. EWT

Das Kompetenzcenter Marketing als Koordinierungsstelle für den NRW-Tarif hat einen Preisvorschlag für die ab dem 01.01.2018 geltenden NRW-Pauschalpreise und -aufpreise vorgelegt, der auf Arbeitsebene am 18.05.2017 in der Landesarbeitsgruppe NRW-Tarif und Vertrieb diskutiert wurde. Einzelne Verbände NRWs haben dazu Anregungen benannt, die in der als Anlage beigefügten NRW-Preisliste bereits berücksichtigt sind. In der Landesarbeitsgruppe arbeiten alle Kooperationspartner in NRW, die DB und das Land NRW zusammen.

In Absprache mit den Verkehrsunternehmen wird hiermit eine Annahme der NRW-Preisliste zum 01.01.2018 empfohlen. Die Erlöswirkung im Bereich der Pauschalpreistickets beträgt für die VRR-Verkehrsunternehmen rund 0,5 Mio. €.

Hinzu kommen die über die VRR-Einnahmeaufteilung zu geschiedenen höheren Fahrpreiserlöse beim Semesterticket NRW mit einer weiteren Erlössteigerung um rund 0,4 Mio. €.

Bei den in der Anlage ausgewiesenen Relationspreisen wird nach der überproportionalen Preisanpassung zum 01.01.2017, die vertriebstechnisch bedingt war, bei den meisten ausgewiesenen Tarifpositionen eine Preisstabilität vorgeschlagen. Dabei handelt es sich um den obligatorischen Zuschlag für die kommunalen Verkehrsmittel am Start und Zielort. Der Hauptlauf zwischen diesen Orten wird separat berechnet und orientiert sich an der jeweils gültigen DB-Preisgestaltung im Nahverkehr.

Das KC Marketing kann erst dann das formelle Tarifgenehmigungsverfahren einleiten, wenn alle Kooperationspartner in NRW dem vorliegenden Preisvorschlag zugestimmt haben. Insofern ist die Beratung und Beschlussfassung in den VRR-Gremien unter dem Vorbehalt zu betrachten, dass auch die übrigen neun Kooperationspartner zustimmen.

3. Einführung Aufpreis zum VRS-Azubi-Ticket zum 01.08.2017

Zum 1. August 2017 führt der Verkehrsverbund Rhein-Sieg (VRS) ein neu konzipiertes Angebot für Auszubildende ein, das AzubiTicket mit folgenden Merkmalen:

- wird ausschließlich im Abonnement ausgegeben.
- wird auf einer Trägerkarte (eTicket), die auf die Person des Ticketinhabers lautet, ausgestellt und ist nicht übertragbar.
- berechtigt zu täglichen, beliebig vielen Fahrten im erweiterten VRS-Netz (Siehe grüne und hellegelbe Bereiche in der Karte).
- berechtigt an Samstagen, Sonntagen und gesetzlichen Feiertagen ganztags, sowie montags bis freitags von 19:00 Uhr bis 3:00 Uhr des folgenden Tages zur kostenlosen

Mitnahme einer Person ohne Altersbeschränkung und drei Kindern von sechs bis einschließlich 14 Jahren. Ferner kann ein Fahrrad zu den vorgenannten Zeiten mitgenommen werden.

- kostet 58,40 €/Monat in 2017, der Preis bleibt 2018 stabil.

Das neue AzubiTicket gilt allerdings nicht im Großen Grenzverkehr mit den in west/östlicher Richtung liegenden VRR-Tarifgebieten Mönchengladbach, Jüchen, Korschenbroich, Neuss/Kaarst, Düsseldorf-Mitte/Nord und -Süd, Erkrath/Haan/Hilden, Wuppertal-West und -Ost sowie Schwelm/Ennepetal/Gevelsberg/Breckerfeld (Siehe kräftig gelbe Bereiche in der Karte). Diese Tariflücke soll mit einem gesonderten Aufpreis analog der bestehenden Regelungen für Jobticketinhaber geschlossen werden.



Mit dem VRS besteht bereits seit Jahren die Kooperation für einen Aufpreis zur Erweiterung des VRS-Job-Tickets zu den vorgenannten VRR-Tarifgebieten. Um auch Azubis die gleichen Fahrtmöglichkeiten wie den Berufstätigen anbieten zu können, schlägt der VRR in Absprache mit dem VRS eine Erweiterung für das VRS-Azubi-Ticket analog zu der Erweiterung für das VRS-Job-Ticket in der fakultativen Variante (derzeitiger Preis 66,40 €/Monat) vor. Unter Berücksichtigung einer angemessenen preislichen Absenkung im Sinne von §11a ÖPNVG NRW von 20% liegt der Preis für eine Erweiterung des VRS-Azubi-Tickets um die VRR-Tarifgebiete des großen Grenzverkehrs bei 53,10 €/Monat.

4. Kooperation Niederlande (Vor- und Nachlauf in Venlo) zum 01.01.2018

Bereits mehrfach wurde über Kooperationen mit niederländischen Verkehrsunternehmen berichtet. Jetzt ist eine weitere Kooperation umsetzungsreif. Hierbei wird der innerstädtischen Vor- und Nachlauf innerhalb der Stadt Venlo in den VRR-Tarif integriert. Bislang gilt der VRR-Tarif auf der RegionalExpress Linie RE13 und der Buslinie 929 bis zum Bahnhof Venlo. Ein Umstieg mit einem VRR-Ticket auf den städtischen Verkehrsbetrieb in Venlo ist derzeit nicht möglich.

Für die geplante Integration wurde ein Kooperationsvertrag erarbeitet und in den Unternehmensgremien inkl. des Arbeitskreises Recht behandelt. Dieser Kooperationsvertrag sieht vor, dass Fahrgeldeinnahmen von Kunden mit einem VRR-Ticket, das sie bei einem VRR-Verkehrsunternehmen gekauft haben, vollständig im heutigen System des VRR verbleiben und demzufolge nur unter den Verkehrsunternehmen im VRR aufgeteilt werden.

Kunden, die durch die Tariföffnung künftig ein VRR-Ticket bei einem VRR-Verkehrsunternehmen kaufen, mehren die Einnahmen im heutigen System des VRR. Kaufen Kunden ein VRR-Ticket bei dem niederländischen Unternehmen Arriva, das den Stadtverkehr in Venlo betreibt, so verbleiben diese Einnahmen dort. Arriva wird bis zu einer Einnahmehöhe von 100.000 € pro Jahr nicht in die Verträge zur Einnahmenaufteilung einbezogen. Die weitere Kundenentwicklung wird anhand der Verkaufszahlen von Arriva sowie durch die Erhebung im RE13 in 2019 geprüft.

Insgesamt wird durch die Einbindung des Vor- und Nachlaufs in Venlo eine weitere tarifliche Lücke zwischen dem VRR und den angrenzenden niederländischen Kommunen geschlossen. Dies dient der politischen Idee, den grenzüberschreitenden Verkehr auch im ÖPNV nutzerfreundlicher zu gestalten. Mit dieser Maßnahme wird zudem auch die Basis für weitergehende KombiTicket-Vereinbarungen geschaffen. Neben den bestehenden Kunden sollen auch neue Kunden beiderseits der Grenzen animiert werden, den ÖPNV zu nutzen.

5. Ergänzung Richtlinie Vertrieb u.a. um flexible Bezahlförmn

Die derzeit gültige Richtlinie Vertrieb wurde im März 2014 beschlossen. In der als Anlage 2 beigefügten Richtlinie wurden sowohl redaktionelle Anpassungen als auch inhaltliche Anpassungen vorgenommen. Änderungen ergeben sich im Hauptwerk und in der Anlage 1. Alle anderen Anlagen bleiben unverändert und liegen deshalb nicht bei. Im Einzelnen handelt es sich um nachfolgend in der Tabelle dargestellte Änderungen. Von besonderer Bedeutung ist hierbei die neue Bezahlförm über die Mobilfunkabrechnung.

Im Rahmen des mobilen Kaufs aus der VRR-App, wird dem Kunden auch die Bezahlung über seine Mobilfunkabrechnung (MNO-Billing) angeboten. Der Vorteil für den Kunden liegt darin, dass keine vorherige Registrierung notwendig ist. Der Nachteil dieser Abrechnung liegt in der hohen Provision der Provider.

Die Verkehrsunternehmen haben sich darauf verständigt, dass die Kosten für die ersten beiden Ticketkäufe durch die Unternehmen getragen werden. Ab dem dritten Kauf werden die Kosten an den Kunden weitergegeben. Durch diese Regelung werden Kunden ermuntert, diesen Vertriebskanal zu testen, ohne sich vorher registrieren zu müssen. Allerdings sollen diese Kunden, nachdem sie positive Erfahrungen gemacht haben, die Registrierung vornehmen und damit die hohen Provisionszahlungen vermeiden.

Damit die Regelung verbundweit einheitlich umgesetzt wird, empfehlen die Unternehmen in Abstimmung mit dem AK Recht, in der Richtlinie Vertrieb im Kapitel 1.4 e-Commerce/ m-Commerce folgenden Text zu ergänzen:

„Nutzt der Kunde zum Bezahlen seines Tickets das sogenannte MNO-Billing, bei dem das Ticket über seine Mobilfunkabrechnung gezahlt wird, so trägt der Kunde ab dem dritten Kauf zusätzlich zum Ticketpreis auch die anfallenden Abrechnungsgebühren gemäß der jeweils gültigen Tabelle, die mit den regulären Preistabellen veröffentlicht wird.“

Insgesamt sind folgende Änderungen in der Richtlinie Vertrieb Stand April 2017 eingearbeitet:

Heutiger Text	Zukünftiger Text	Kommentar
Im Kapitel 1 Allgemeine Beschreibung der Vertriebskanäle		
<p>Zu den selbstbedienten Vertriebskanälen zählen die Ticketautomaten sowie e-Commerce und m-Commerce (z.B. Internet und HandyTicket).</p> <p>Hier ist der Kunde für den Ticketerwerb selbst zuständig. Er muss die erforderlichen Tarifkenntnisse besitzen oder sich aneignen (bzw. selber aus den Informationen des jeweiligen Vertriebskanals herausarbeiten). Insbesondere diese internetbasierten Ver-</p>	<p>Zu den selbstbedienten Vertriebskanälen zählen die Ticketautomaten sowie e-Commerce und m-Commerce (Internet und HandyTicket).</p> <p>Hier ist der Kunde für den Ticketerwerb selbst zuständig. Dem Kunden werden die erforderlichen Tarifkenntnisse, so er diese nicht besitzt, über die Fahrplanauskunft und/oder den Ticketberater zur Verfügung gestellt. Der Kunde kann innerhalb aller inter-</p>	<p>Redaktionelle Änderung</p>

<p>triebswege (e- und m-Commerce) werden durch die Informationskanäle (elektronische Fahrplanauskunft und Ticketberater) ergänzt. Der Kunde kann innerhalb aller internetbasierten Informations-, Beratungs- und Verkaufskanälen hin- und herspringen und so seinen individuellen Bedarf decken.</p>	<p>netbasierten Informations-, Beratungs- und Verkaufskanälen hin- und herspringen und so seinen individuellen Bedarf decken.</p>	
<p>Im Kapitel 1.2 Kontrolle durch das Fahrpersonal</p>		
<p>Die Ausgabe der Tickets erfolgt über elektronische Fahrausweis- und Wertmarkendrucker.</p>	<p>Die Ausgabe der Tickets erfolgt über elektronische Fahrausweisdrucker.</p> <p>Einzel- und TagesTickets werden zum sofortigen Fahrtantritt ausgegeben, bei 4erTickets ist der erste Abschnitt zum sofortigen Fahrtantritt bewertet.</p>	<p>Redaktionelle Überarbeitung</p> <p>Inhaltliche Ergänzung</p>
<p>Im Kapitel 1.3 Ticketautomaten stationär und mobil</p>		
	<p>In der Anlage 1 ist aufgelistet, welches Ticketangebot mit welcher Ausgabeart an Ticketautomaten angeboten wird.</p> <p>Aus mobilen Ticketautomaten werden EinzelTickets zum sofortigen Fahrtantritt ausgegeben, bei 4erTickets ist der erste Abschnitt zum sofortigen Fahrtantritt bewertet.</p> <p>TagesTickets sind für den vom Kunden gewünschten Nutzungstag bewertet auszugeben.</p>	<p>Inhaltliche Ergänzung</p>
<p>Im Kapitel 1.4 e-Commerce/m-Commerce</p>		
	<p>Fahrausweise, die in Verkehrsmitteln des VRR gültig sind, können auch über die Vertriebskanäle e-/m-</p>	<p>Inhaltliche Ergänzung</p>

	<p>Commerce verkauft werden. Die Übertragung dieses Rechts zum Verkauf von Fahrausweisen über diese Vertriebskanäle an Dritte, die nicht Verbund-Verkehrsunternehmen nach § 3 Abs. 6 der VRR AöR Satzung sind, bedarf der Zustimmung des KVIV AK MTV. Dies gilt auch für sonstige Vertriebskooperationen, die nicht Verbundverkehrsunternehmen nach § 3 Abs. 6 der VRR AöR Satzung sind. Der Verkauf der Tickets erfolgt im Namen und auf Rechnung eines Verkehrsunternehmens nach § 3 Abs. 6 der VRR AöR Satzung.</p> <p>Nutzt der Kunde zum Bezahlen seines Tickets das sogenannte MNO-Billing, bei dem das Ticket über seine Mobilfunkabrechnung gezahlt wird, so trägt der Kunde ab dem dritten Kauf zusätzlich zum Ticketpreis auch die anfallenden Abrechnungsgebühren gemäß der jeweils gültigen Tabelle, die mit den regulären Preistabellen veröffentlicht wird.</p>	Inhaltliche Ergänzung
Im Kapitel 3 Tickets		
Das Ticket muss vom Fahrgast während der ganzen Fahrt aufbewahrt werden, da das Personal im Fahrzeug den Fahrgast jederzeit dazu auffordern kann, seinen Fahrausweis zur Kontrolle vorzulegen.	Das Ticket muss vom Fahrgast während der ganzen Fahrt bis zum Verlassen des Betriebsgeländes aufbewahrt werden, da das Personal den Fahrgast sowohl im Fahrzeug, als auch außerhalb des Fahrzeugs auf dem Betriebsgelände jederzeit dazu auffordern kann, seinen Fahrausweis zur Kontrolle vorzulegen.	Inhaltliche Ergänzung
Im Kapitel 3.2 eTickets auf Chip		
Auf der Rückseite müssen bei den persönlichen Tickets (Ticket1000,	Auf der Rückseite muss das ausgebende VU aufgebracht sein. Die Chip-	Inhaltliche Anpassung

<p>Ticket2000 - personenbezogen, SchoKoTicket, YoungTicketPLUS, FirmenTicket, BärenTicket und SozialTicket) der Kundenname sowie das ausgebende VU aufgebracht sein. Auch muss die Chipkarte den Vermerk „Nur gültig in Verbindung mit amtlichen Lichtbildausweis“ enthalten.</p>	<p>karte muss ein Beschriftungsfeld und den Vermerk „Nur gültig in Verbindung mit Lichtbildausweis “ enthalten.</p> <p>Damit elektronische Tickets auf Chipkarten problemlos durch den Kunden genutzt werden können, sind diese Tickets gemäß dem Dokument „Qualitätsmanagement“ im jeweils aktuellen Stand zu prüfen. Das ausgebende VU übermittelt im Rahmen dieses Qualitätsmanagements die zu prüfenden Tickets 6 Wochen vor Ausgabe an den Kunden an die VRR AöR. Zu liefern sind Tickets im Level 3. Die VRR AöR testet diese Tickets und gibt diese zeitgleich an die vier testenden Verkehrsunternehmen weiter. Die testenden Verkehrsunternehmen führen die Tests innerhalb einer Woche durch und geben eine Rückmeldung.</p>	<p>Inhaltliche Ergänzung</p>
<p>Im Kapitel 3.3 eTickets als Barcodetickets</p>		
<p>Hierzu zählen das Internetticket aus dem Onlineshop des VRR und das HandyTicket. Maßgeblich hierfür sind die ausgebenden Drucker und das Smartphone Display. Bei Handy- und Online-Tickets aus dem Internet ist der VDV-Barcode nach TLV-EFS aufzubringen.</p>	<p>Hierzu zählen das Ticket zum Selbstausdruck wie auch das Ticket in der VRR-App aus dem Ticketshop des VRR oder anderen Internetshops. Maßgeblich hierfür sind die ausgebenden Drucker und das Smartphone Display. Bei Handy- und Online-Tickets aus dem Internet ist der VDV-Barcode nach TLV-EFS aufzubringen.</p> <p>Damit elektronische Tickets mit Barcode problemlos durch den Kunden genutzt werden können, sind diese Tickets gemäß dem Dokument „Qualitätsmanagement“ im jeweils aktuellen Stand zu prüfen. Das ausgebende VU</p>	<p>Redaktionelle Anpassungen</p> <p>Inhaltliche Ergänzung</p>

	<p>übermittelt im Rahmen dieses Qualitätsmanagements die zu prüfenden Tickets 6 Wochen vor Ausgabe an den Kunden an die VRR AöR. Zu liefern sind Tickets im Level 3. Die VRR AöR testet diese Tickets und gibt diese zeitgleich an die vier testenden Verkehrsunternehmen weiter. Die testenden Verkehrsunternehmen führen die Tests innerhalb einer Woche durch und geben eine Rückmeldung.</p>	
Im Kapitel 4.1 KombiTickets		
<p>Für alle KombiTickets gilt:</p> <p>Vertragspartner sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Veranstalter ▪ Verkehrsunternehmen ▪ VRR 	<p>Für alle KombiTickets gilt:</p> <p>Vertragspartner sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Veranstalter ▪ Verkehrsunternehmen ▪ VRR AöR 	Redaktionelle Überarbeitung
Im Kapitel 4.2 FirmenTicket		
4.2 FirmenTicket	4.2 Großkundenangebote	Redaktionelle Überarbeitung
Im Kapitel 4.5 (früher 4.6) SozialTicket		
<p>Bei dem SozialTicket handelt es sich um ein Tarifprodukt, welches ausschließlich persönlich ausgestellt und nur in Verbindung mit dem Berechtigtenausweis und einem amtlichen Lichtbildausweis gültig ist.</p>	<p>Bei dem SozialTicket handelt es sich um ein reguläres Tarifprodukt, welches ausschließlich persönlich ausgestellt und nur in Verbindung mit dem Berechtigtenausweis und einem amtlichen Lichtbildausweis gültig ist.</p>	Redaktionelle Überarbeitung
Im Kapitel 6.1.1 Amtlicher Lichtbildausweis		
6.1.1 Amtlicher Lichtbildausweis	6.1.1 Lichtbildausweis	Redaktionelle Änderung

6. City-O-Ticket (Verlängerung)

Seit dem 01.07.2014 gibt es in Oberhausen das CityOTicket. Es wurde als Pilotprojekt angelegt und endet am 30.6.2017.

Das CityOTicket gilt ausschließlich in Oberhausen und ist ab Entwertung 4 Stunden für beliebig viele Fahrten innerhalb der Stadt ohne SPNV-Nutzung gültig. Das Ticket wird zu 98% beim Fahrer erworben und ist somit automatisch entwertet. Seit Einführung am Markt kostet das Ticket unverändert 4,00 €. Das Ticket hat sich in Oberhausen gut etabliert, es werden aktuell rund 6.000 Tickets pro Monat verkauft. Nennenswerte Kannibalisierungseffekte von TagesTickets oder 4erTickets sind aus den bisherigen Erfahrungen nicht erkennbar. Insofern trägt dieses Ticket auch zur wirtschaftlichen Verbesserung bei.

Insbesondere im Hinblick auf sinnvolle tarifliche Alternativen für den Fall möglicher Neustrukturierungen der Vertriebswege möchten die Stadtwerke Oberhausen das Pilotprojekt um weitere zwei Jahre verlängern. Damit sollen zusätzliche Erfahrungen, mit speziellem Fokus auf den Verkauf von bereits im Verkaufsvorgang entwerteten Tickets, gewonnen werden. Insbesondere die Wechselwirkungen von Kunden mit anderen, derzeit noch zu entwertenden Tickets (Einzel- und 4erTickets) sind von übergeordnetem Interesse. Diese in Oberhausen gemachten Erfahrungen sollen für alle Verkehrsunternehmen im VRR eine hilfreiche Entscheidungsgrundlage darstellen.

Ab dem 01.01.2018 soll nach der langjährigen Preisstabilität eine Preisanpassung für das CityOTicket von 4,00 € auf 4,20 € erfolgen.

7. Multimodale Tarifmodelle (On-Demand-Bus)

Die Duisburger Verkehrs AG plant, eine zusätzliche Betriebsform anzubieten. Diese alternative Bedienungsform lehnt sich eng an die bekannten AnrufSammelTaxi-Verkehre (AST) an. Im Gegensatz zu diesen soll sie aber eine deutlich höhere Qualität bieten. So werden die Kunden zu individuell vereinbarten Zeiten von der gewünschten Abfahrtsstelle zum angegebenen Zielort befördert. Diese höhere Bedienungsqualität erfordert höhere Betriebskosten und soll vom Kunden mit einem gegenüber den AST-Aufpreisen etwas höherem Entgelt refinanziert werden.

Die Preisgestaltung soll sich dabei hinsichtlich der räumlichen Zuordnung eng an die der AST-Verkehre anlehnen: in der Preisstufe 1 kann eine Wabe, mit der Preisstufe 2 kann ein Tarifgebiet oder 2 benachbarte Waben angrenzender Tarifgebiete und mit der Preisstufe 3 können zwei Tarifgebiete genutzt werden. Darüber hinaus wird je Preisstufe zwischen einem ermäßigten Fahrpreis für Schwerbehinderte mit Berechtigung zur unentgeltlichen Beförderung im VRR sowie deren Begleitpersonen, Zeitkarteninhaber – auch Semesterticket, Ferienkarten und Kindern zwischen 6 und unter 15 Jahren und einem vollen Fahrpreis für sonstige

VRR-Ticket-Inhaber unterschieden.

Der konkrete Starttermin wird bei der DVG noch beraten und ist voraussichtlich für das 3. oder 4. Quartal 2017 geplant. Auch wenn dieser Termin aktuell nicht definitiv benannt werden kann, werden die neuen AST-Komfortzuschläge (Arbeitstitel) festgelegt, um Planungssicherheit für die Finanzierung dieses neuen Verkehrs sicherzustellen.

Analog zum AST-Verkehr werden folgende Aufpreise vorgeschlagen:

Preisstufe 1: voll 3,20 €, ermäßigt 2,50 €

Preisstufe 2: voll 6,40 €, ermäßigt 3,75 €

Preisstufe 3: voll 9,60 €, ermäßigt 5,00 €

Sachstände:

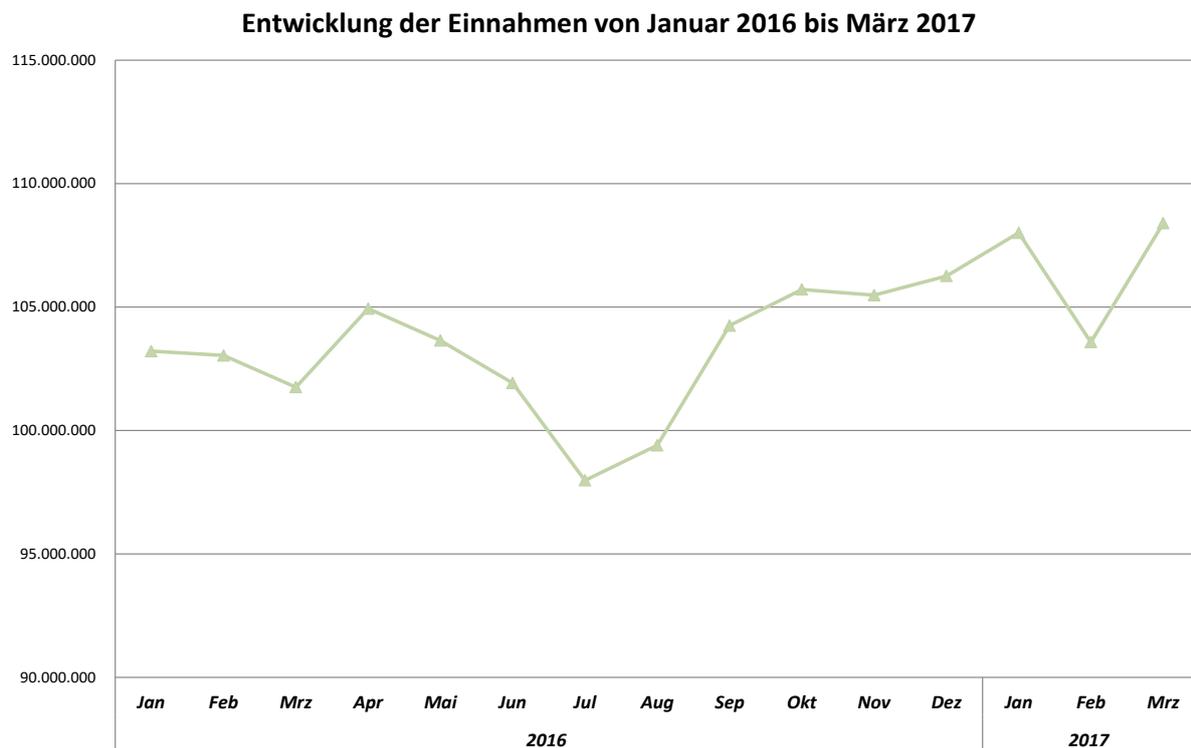
1. Einnahmen und Fahrten Januar-März 2017

Im ersten Quartal 2017 zeigen die Einnahmen eine sehr erfreuliche Entwicklung und sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 308,0 Mio. € auf 320,0 Mio. € um + 12,0 Mio. € gestiegen (+ 3,9 %). Auch in diesem Jahr wurde die Tarifstrategie mit linearen und strukturellen Maßnahmen vom Markt positiv aufgenommen. Die Einnahmen der Regelzeitkarten sind von 107,1 Mio. € auf 109,2 Mio. € um 2,0 Mio. € (+ 1,9 %) gestiegen, die SemesterTickets verzeichnen einen Zuwachs von 1,3 Mio. € auf 16,6 Mio. € (+ 8,5 %). Sowohl die Firmen- als auch die NRW-Tickets sind um ca. 0,5 Mio. € gestiegen, lediglich die Schüler/AzubiTickets sind auf dem Vorjahresniveau von 69,2 Mio. € geblieben.

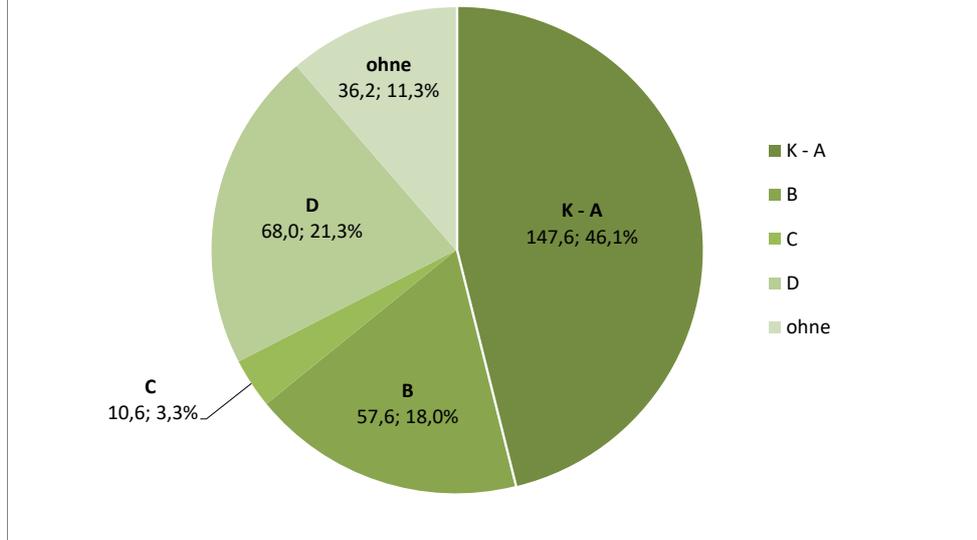
Die Einnahmen des Barsortiments sind im Betrachtungszeitraum um 2,5 Mio. € (+ 3,8 %) gestiegen. Ein Grund für dieses positive Ergebnis ist die im Juni 2016 durchgeführte Kurzstreckenreform. Bei der Betrachtung der Fahrtenentwicklung ist festzustellen, dass die Kurzstrecke ca. 240 Tsd. Fahrten verloren hat. Dieser Rückgang konnte aber durch ein Plus von 280 Tsd. Fahrten in der PST A mehr als kompensiert werden. Dies wirkt sich natürlich auch auf die Einnahmen in diesem Bereich aus. Die Kurzstrecke hat ca. 200 Tsd. € an Einnahmen verloren, dafür sind die Einnahmen in der PST A mit ca. 1,6 Mio. € deutlich gestiegen. In der Gesamtbetrachtung beider Preisstufen weisen diese ein Einnahmenplus von ca. 1,3 Mio. € auf (+ 3,4 %). Diese Entwicklung zeigt, dass viele Kunden von der Kurzstrecke zur PST A gewechselt sind. Als Fazit kann gesagt werden, dass die Reform nicht nur zum Verständnis des Produktes beigetragen hat, sondern sich auch finanziell positiv auf die Verkehrsunternehmen des VRR ausgewirkt hat.

Die Einnahmen des SozialTickets inkl. der Zuwendungen vom Land NRW sind im 1. Quartal 2017 verglichen mit dem Betrachtungszeitraum 2016 um 5,2 Mio. € (+ 24,0 %) gestiegen. Die Absatzzahlen des SozialTickets sind immer noch leicht steigend. Im Monatsdurchschnitt 2017 verzeichnet der VRR 170 Tsd. SozialTicket-Kunden, dies entspricht einer Nutzerquote von 13,7 % der Anspruchsberechtigten.

Die gesamte Entwicklung der Fahrten im VRR zeigt 2017 mit + 5,6 Mio. Fahrten und damit einem Plus von 1,9 % gegenüber dem 1. Quartal 2016 eine sehr positive Entwicklung.



Einnahmeanteile Januar bis März 2017 in Mio. € nach Preisstufen



Absatz-, Einnahmen- und Fahrtenveränderung zum Vorjahreszeitraum
- nach Ticketgruppen -

	Ticketgruppe	GESAMT		Veränderung zum Vorjahr absolut	Veränderung zum Vorjahr in %
		Jan-Mrz 2016	Jan-Mrz 2017		
Summe von Absatz	1. Klasse Zuschlag	8.523	7.674	-849	-10,0
	Barsortiment	15.916.403	15.978.471	62.068	0,4
	davon EinzelTicket Erwachsene	11.803.675	11.738.449	-65.226	-0,6
	davon 4erTicket Erwachsene	1.592.044	1.599.059	7.015	0,4
	TagesTicket-Varianten	413.275	443.754	30.479	7,4
	FirmenTickets	395.917	394.353	-1.564	-0,4
	davon FirmenTicket 100/100-Modell	206.493	198.269	-8.224	-4,0
	davon FirmenTicket GroKu-Modell	142.522	140.155	-2.367	-1,7
	davon FirmenTicket Rabatt-Modell	46.902	55.929	9.027	19,2
	Regelzeitkarten	1.457.615	1.453.255	-4.360	-0,3
	davon Ticket2000 Abo (inkl. 9 Uhr)	765.504	741.299	-24.205	-3,2
	davon Ticket1000 Abo (inkl. 9 Uhr)	269.244	270.877	1.633	0,6
	davon Ticket1000/2000 - MK/WK (inkl. 9 Uhr)	298.283	316.622	18.339	6,1
	davon BärenTicket	124.584	124.457	-127	-0,1
	Schüler/AzubiTickets	1.458.202	1.447.867	-10.335	-0,7
	davon SchokoTicket Selbstzahler	661.777	649.752	-12.025	-1,8
	davon YoungTicketplus	192.440	184.196	-8.244	-4,3
	StudentenTickets	725.284	750.463	25.179	3,5
	NRW-weite Tickets	147.789	235.660	87.871	59,5
	SozialTickets	460.256	549.828	89.572	19,5
Summe von Einnahmen	1. Klasse Zuschlag	458.514	460.771	2.257	0,5
	Barsortiment	64.009.177	66.471.868	2.462.691	3,8
	davon EinzelTicket Erwachsene	34.953.920	35.981.620	1.027.699	2,9
	davon 4erTicket Erwachsene	16.728.550	17.125.197	396.647	2,4
	TagesTicket-Varianten	5.368.967	5.701.224	332.257	6,2
	FirmenTickets	25.132.359	25.678.612	546.253	2,2
	davon FirmenTicket 100/100-Modell	11.004.197	10.849.900	-154.297	-1,4
	davon FirmenTicket GroKu-Modell	10.415.097	10.501.703	86.606	0,8
	davon FirmenTicket Rabatt-Modell	3.713.065	4.327.008	613.943	16,5
	Regelzeitkarten	107.113.902	109.152.115	2.038.213	1,9
	davon Ticket2000 Abo (inkl. 9 Uhr)	54.586.304	54.321.286	-265.018	-0,5
	davon Ticket1000 Abo (inkl. 9 Uhr)	18.457.452	18.942.472	485.020	2,6
	davon Ticket1000/2000 - MK (inkl. 9 Uhr)	23.960.154	25.483.753	1.523.599	6,4
	davon BärenTicket	10.109.992	10.404.605	294.613	2,9
	Schüler/AzubiTickets	69.432.341	69.232.616	-199.725	-0,3
	davon SchokoTicket Selbstzahler	22.930.573	22.936.246	5.673	0,0
	davon YoungTicketplus	11.847.461	11.594.849	-252.612	-2,1
	StudentenTickets	15.338.344	16.636.716	1.298.372	8,5
	NRW-weite Tickets	4.644.712	5.224.558	579.846	12,5
	SozialTicket inkl. Zuwendung	21.875.831	27.121.491	5.245.660	24,0
Summe von Fahrten	1. Klasse Zuschlag	0	0		
	Barsortiment	21.764.132	22.014.781	250.649	1,2
	davon EinzelTicket Erwachsene	11.862.187	11.832.693	-29.495	-0,2
	davon 4erTicket Erwachsene	6.368.176	6.396.236	28.060	0,4
	TagesTicket-Varianten	1.675.134	1.761.531	86.398	5,2
	FirmenTickets	18.148.632	18.391.782	243.150	1,3
	davon FirmenTicket 100/100-Modell	5.988.297	5.749.801	-238.496	-4,0
	davon FirmenTicket GroKu-Modell	9.158.607	9.062.525	-96.082	-1,0
	davon FirmenTicket Rabatt-Modell	3.001.728	3.579.456	577.728	19,2
	Regelzeitkarten	87.390.393	86.989.678	-400.715	-0,5
	davon Ticket2000 Abo (inkl. 9 Uhr)	48.915.590	47.344.479	-1.571.111	-3,2
	davon Ticket1000 Abo (inkl. 9 Uhr)	15.341.160	15.435.205	94.045	0,6
	davon Ticket1000/2000 - MK (inkl. 9 Uhr)	17.527.363	18.609.429	1.082.066	6,2
	davon BärenTicket	5.606.280	5.600.565	-5.715	-0,1
	Schüler/AzubiTickets	110.537.590	109.819.777	-717.813	-0,6
	davon SchokoTicket Selbstzahler	50.295.052	49.381.152	-913.900	-1,8
	davon YoungTicketplus	14.433.000	13.814.700	-618.300	-4,3
	StudentenTickets	21.758.520	22.513.890	755.370	3,5
	NRW-weite Tickets	445.528	414.698	-30.830	-6,9
	SozialTicket inkl. Zuwendung	28.075.616	33.539.508	5.463.892	19,5
Gesamt: Summe von Absatz		21.030.245	21.365.549	335.304	1,6
Gesamt: Summe von Einnahmen		308.005.179	319.978.748	11.973.569	3,9
Gesamt: Summe von Fahrten		288.120.411	293.684.114	5.563.703	1,9

2. Bericht zur Einnahmensicherung 2016

Die Fahrgeldeinnahmen stellen die wichtigste Finanzierungsquelle der Verkehrsunternehmen dar. Es ist deshalb erforderlich, diese Einnahmen abzusichern, damit das Angebot des ÖPNV aufrechterhalten werden kann.

Im VRR generieren 33 Verkehrsunternehmen Tickets. Die Aufgabe der VRR AöR ist es hierbei sicherzustellen, dass diese Tickets bestimmten Kriterien entsprechen, damit die sie einerseits überall anerkannt werden, andererseits Manipulationen an ihnen auch überall erkannt werden.

Eine weitere zentrale Aufgabe der VRR AöR in diesem Bereich sind Vorgaben zur Ticketprüfung, die in Abstimmung mit den Verkehrsunternehmen festgelegt werden. Diese Vorgaben beziehen sich auf die eindeutigen Sicherheitsmerkmale im Papier bzw. auf den Umgang mit elektronischen Tickets. Hierdurch wird es einerseits möglich, Fahrgäste zu erkennen, die ohne Ticket den ÖPNV nutzen. Andererseits wird Fahrgästen, die ein Ticket kaufen, vor Augen geführt, dass eine sogenannte Fahrerschleichung – wie eine Fahrt ohne Ticket juristisch heißt – harte Konsequenzen mit sich bringt. Diese können das Ausstellen eines EBE sein oder das Herbeirufen der Polizei bei Verweigerung der Angabe von persönlichen Daten. Es geht bei der Ticketkontrolle neben dem Identifizieren von Schwarzfahrern auch darum, zahlenden Kunden zu zeigen, dass sie korrekt handeln.

In der als Anlage 3 vorgelegten Broschüre werden die bisherigen Maßnahmen der Verkehrsunternehmen zur Ticketkontrolle und Senkung der Schwarzfahrerquote dargestellt. Hier werden die Daten des EBE-Statistik-Jahresberichts für das Jahr 2016 den Daten des Jahresberichts 2015 gegenübergestellt. Aus diesen Beobachtungen werden Maßnahmen zur Überarbeitung des Meldeverfahrens weiterentwickelt. Außerdem werden die Handlungsempfehlungen für künftige noch effektivere Fahrgeldsicherungsmaßnahmen vorgestellt.

3. Kooperationen im Tourismusbereich (RTG)

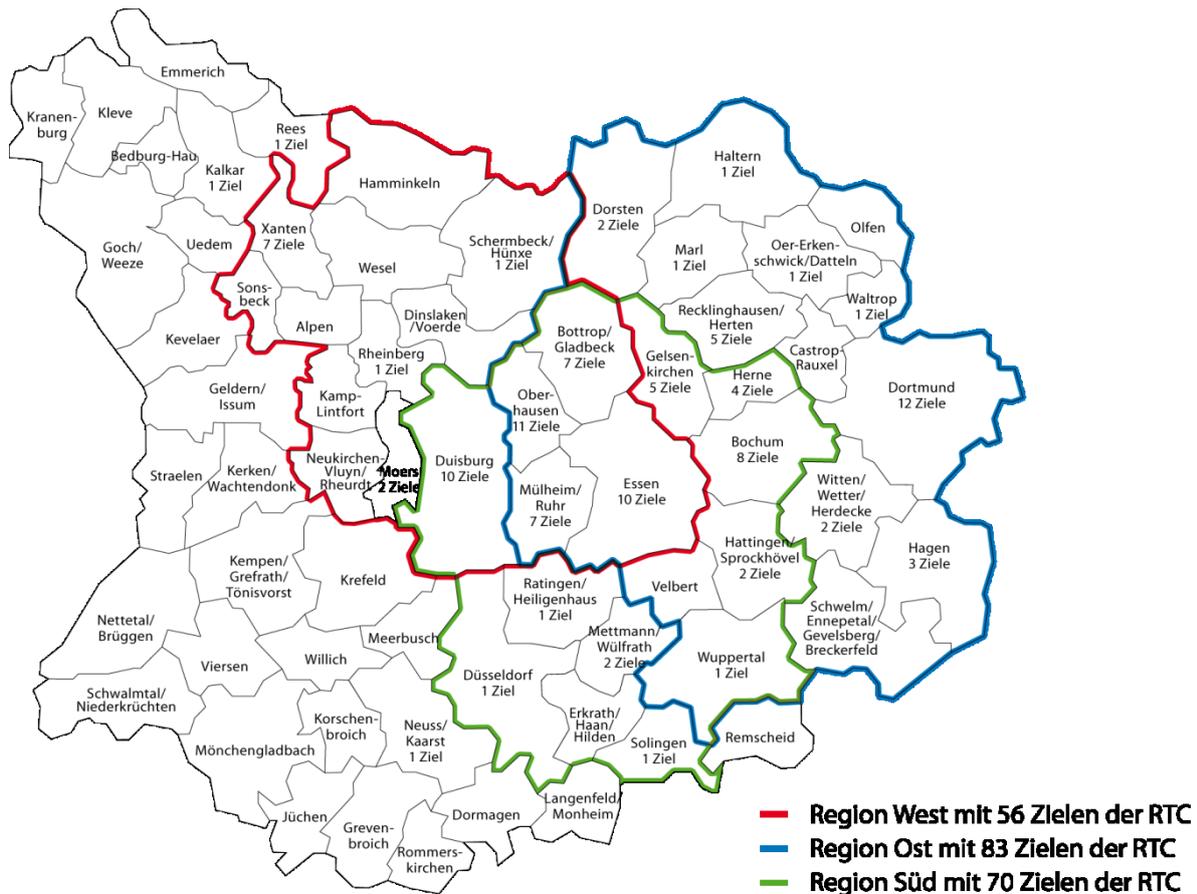
Projekt WelcomeCard Ruhr

Zurzeit führt der VRR Gespräche u.a. mit der Ruhr Tourismus GmbH (RTG) mit dem Ziel, attraktive Angebote für Touristen zu konzipieren. Ein neues Projekt ist die WelcomeCard Ruhr, die in 2018 die Nutzung von mehreren Attraktionen zu den Konditionen der RUHR-TOPCARD (RTC) mit der ÖPNV-Nutzung verbinden soll.

Folgende Varianten werden momentan diskutiert und kalkuliert:

- 24-Stunden-Ticket mit ÖPNV-Nutzung und drei Attraktionen
- 48-Stunden-Ticket mit ÖPNV-Nutzung und vier Attraktionen
- 72-Stunden-Ticket mit ÖPNV-Nutzung und fünf Attraktionen

Um den tariflichen Vorgaben für die Konzeption bei Kombitickets zu entsprechen und um die Kommunikation zu erleichtern, sollen drei feste Regionen gebildet werden, die deckungsgleich mit den Geltungsbereichen der Preisstufe B eines Tagestickets / ab 2018 24-oder 48-StundenTicket sind. Diese Regionen sind in der folgenden Grafik dargestellt:



Außerdem ist es Wunsch der RTG, die außerhalb des VRR-Raumes liegenden RTG-Städte Unna und Hamm mit einzubinden. Die erforderlichen Kontakte zur Verkehrsgemeinschaft Ruhr-Lippe sind in die Wege geleitet.

Projekt RuhrKunstNachbarn

Die zwanzig RuhrKunstMuseen, davon achtzehn im VRR, planen unter dem Titel RuhrKunstNachbarn ab dem Schuljahr 2017 / 2018 ein auf drei Jahre angelegtes Vermittlungsprojekt für Schülerinnen und Schüler des Ruhrgebietes. An diesem Projekt können insgesamt 15.000 Kinder und Jugendliche teilnehmen, d. h. 5.000 pro Jahr.

Das Projekt sieht zwei Museumsbesuche an zwei Tagen inklusive je einem Workshop vor. Am 1. Tag besuchen die Teilnehmer ein Museum in ihrer Heimatstadt, am 2. Tag ein benachbartes RuhrKunstMuseum. Neben dem Verständnis für die Kunst spielt auch die Erkundung des Stadtraums und die Anreise mit dem ÖPNV zum Museum eine wichtige Rolle. Dadurch trägt das Projekt gleichzeitig zur Steigerung der kulturellen Bildung und zur Förderung der Mobilität bei.

Kooperationsmodelle für eine Beteiligung des VRR befinden sich in der Abstimmung.

Xmas-Ticket Essen

Bis zum Jahr 2014 wurde in Essen ein Xmas-Ticket als Kombiangebot mit verbundweiter ÖV-Nutzung und diversen Leistungen auf dem Essener Weihnachtsmarkt angeboten. Da bei diesen Konditionen der missbräuchliche Gebrauch des Tickets und „Kannibalisierungseffekte“ zum Regelangebot nicht ausgeschlossen werden konnten, ist dieses Angebot nicht mehr aufgelegt worden.

Daraufhin wurde in Essen ein Weihnachtsticket zum Preis von 9,00 € mit 2 EinzelTickets in der Preisstufe A (5,20 €) sowie 2 Verzehrgutscheinen und Ermäßigungen bei Stadtrundfahrten und Fahrten mit einem Riesenrad angeboten. Dieses Angebot hat sich aber durch die Beschränkung auf das Stadtgebiet Essen als sehr unattraktiv erwiesen. Auf Initiative der Stadt Essen haben sich die Partner Essener Verkehrs AG (EVAG), Essen Marketing Gesellschaft (EMG) und der VRR bezüglich einer Neukonzeption abgestimmt.

Um zukünftig sowohl eine preisliche als auch eine räumliche Attraktivität zu gewährleisten, werden aktuell zwei Varianten überprüft. Zunächst ein Ticket mit ausschließlichem Geltungsbereich für die Stadt Essen auf der Basis des HappyHourTickets oder eine Variante mit Geltungsbereich eines Tagestickets in der Preisstufe B.

Ergänzend werden auch fachliche Fragen in Bezug auf eine technische Umsetzung eines möglichen Online-Vertriebs geklärt.

4. VRR-SemesterTicket Region Nord+Süd

Bis zur Tarifharmonisierung zwischen dem VRR und der ehemaligen Verkehrsgemeinschaft Niederrhein am 01.01.2012 wurden in beiden Räumen Semestertickets mit Gültigkeit im jeweiligen Verbundgebiet angeboten. Für die Fahrten zwischen den Verbänden war – wie auch für alle weiteren Fahrten zu anderen Zielen in NRW – der NRW-Aufpreis erforderlich.

Mit Wirkung zum 01.01.2012 wurden die beiden Geltungsbereiche mit den Bezeichnungen Region Nord und Süd großräumiger zugeschnitten. Diese Regionen waren im Zug der zusätzlichen Preisstufe E definiert worden. Seit der Zusammenlegung der Preisstufen D und E zum 01.01.2016 stellt sich auch die Frage nach der Sinnhaftigkeit der nur noch für das Se-

mesterticket verwendeten Grenzziehung innerhalb des gemeinsamen VRR-Raums.

Alle anderen verbundweit gültigen Angebote wie das Schokoticket oder Bärenticket, aber auch das für Studierende angebotene Vorkursticket gelten seit dem 01.01.2016 im kompletten VRR-Raum und zum Teil in den Übergangsräumen.

Grund für diese bis heute geltende Abgrenzung mit zwei Geltungsbereichen beim VRR-Semesterticket waren und sind die bis heute zu zahlenden Aufpreise zum NRW-Semesterticket, mit dem zum Teil auch die verbundinternen Fahrten zwischen den beiden Alt-Verbänden VRR und VGN abgegolten werden.

Gemeinsam mit dem Kompetenzzentrum Marketing, das u.a. für die Fortentwicklung des NRW-Semestertickets zuständig ist, soll für alle Beteiligten eine finanziell einvernehmliche Lösung konzipiert werden und auch die Zusammenlegung der beiden Geltungsbereiche berücksichtigen. Bedingung ist dabei, dass sich für die Studierenden ein gleich hoher Gesamtpreis aus VRR-Semesterticket und NRW-Aufpreis ergibt und den Verkehrsunternehmen im VRR weiterhin die bisherigen anteiligen Beträge des NRW-Semestertickets im Rahmen der Einnahmeverteilung zu geschieden werden. Den Verkehrsunternehmen im VRR sollen keine negativen wirtschaftlichen Auswirkungen aufgrund dieser Maßnahme entstehen.

5. Kombi-Ticket-Übersicht

Wie im Ausschuss für Tarif- und Marketing in seiner Sitzung am 03.12.2014 gewünscht, wird hiermit der Bericht über die Höhe und die Struktur der KombiTicket-Angebote im Jahr 2016 vorgelegt.

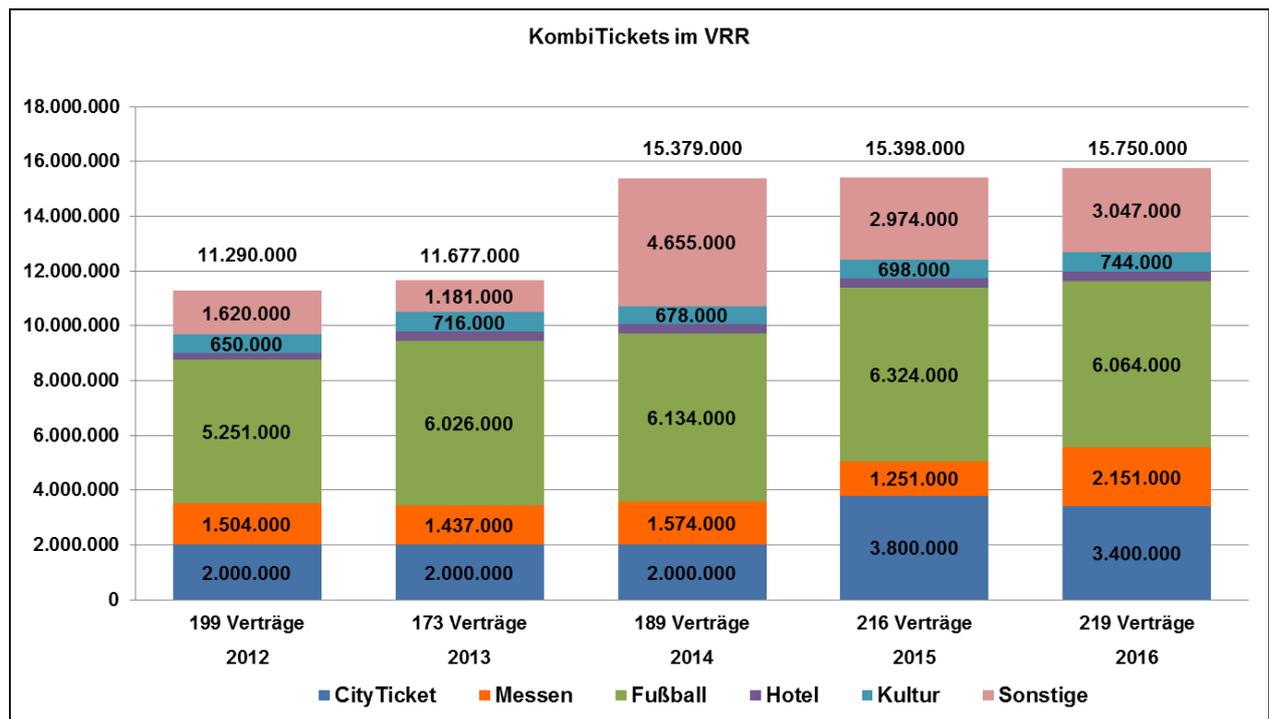
Das KombiTicket ist eine Leistungskombination mit Dritten, bei der eine Grundleistung aus einem anderen Bereich (z.B. Eintritt) gleichzeitig eine Fahrtberechtigung für den ÖPNV enthält. Mit dem Abschluss von KombiTicket-Verträgen sind wirtschaftliche und verkehrspolitische Zielsetzungen verbunden. Zum einen ermöglicht das KombiTicket den Verkehrsunternehmen die Gesamteinnahmen zu halten bzw. zu steigern und zum anderen die Kosten – insbesondere Vertriebskosten – zu senken. Außerdem können durch einen reduzierten Anteil von Schwarz- und Graufahrern Einnahmen gesichert werden, insbesondere bei Großveranstaltungen, die auch ohne eine KombiTicket-Regelung ein hohes Verkehrsaufkommen erzeugen würden.

Auch dem Kunden bietet das KombiTicket viele Vorteile, indem es ihm eine einfache An- und Abreise durch Nutzung des ÖPNV ermöglicht, ohne dass er zusätzliches Tarifwissen benötigt. Dadurch eröffnen sich für die Verkehrsunternehmen Möglichkeiten, neue Kunden an den ÖPNV heranzuführen.

Der Vertrieb der KombiTickets erfolgt in der Regel über den Veranstalter. Selbstverständlich können Verkehrsunternehmen in Abstimmung mit den Veranstaltern für die Veranstalter diese Tickets aus den Verkaufssystemen der Verkehrsunternehmen verkaufen.

Entwicklung der Umsätze

Im Jahr 2016 sind 219 KombiTicket-Verträge einschließlich CityTicket mit einem Umsatz von insgesamt rd. 15.750.000,00 € abgeschlossen worden. Die folgende Grafik zeigt die Entwicklung der letzten fünf Jahre:



Von besonderer Bedeutung sind die folgenden Segmente:

- CityTicket

Das CityTicket ist eine bundesweite Kooperation zwischen der DB Vertrieb GmbH und dem Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV). BahnCard 25/50-Inhaber können mit einer Fernverkehrsfahrkarte für Strecken über 100 km in 21 Städten im VRR zum Startbahnhof und am Zielbahnhof bis zu ihrem Reiseziel mit öffentlichen Verkehrsmitteln fahren. BahnCard 100-Inhaber können jederzeit alle öffentlichen Nahverkehrsmittel in den City-Gebieten der einbezogenen Städte kostenlos nutzen.

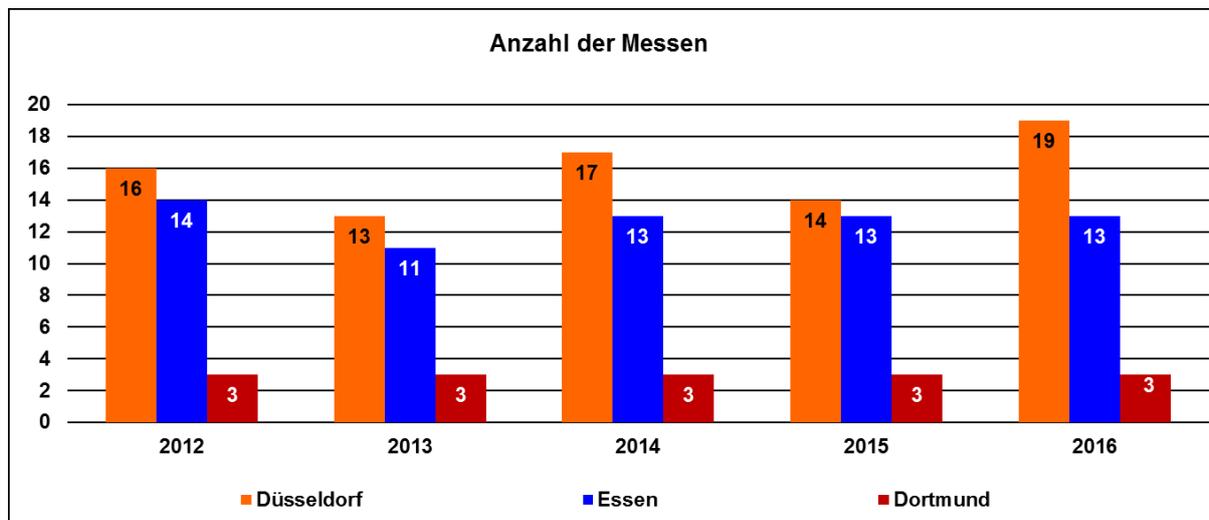
- die Kooperationen mit den Messegesellschaften in Düsseldorf, Dortmund und Essen
- die KombiTicket-Vereinbarungen mit Fußballvereinen

Die Segmente Messen, Fußballvereine, Hotel- und Kultur-KombiTickets werden im Folgenden näher erläutert.

KombiTickets mit Messegesellschaften

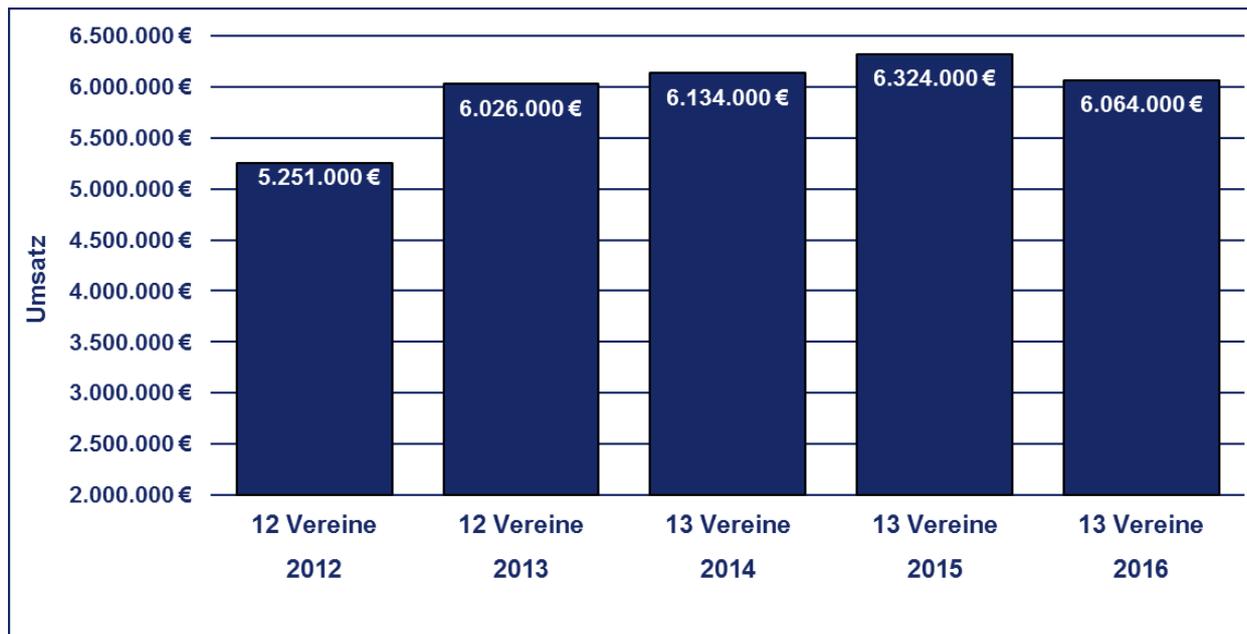
Im Bereich des VRR sind insbesondere die drei Messestandorte Dortmund, Düsseldorf und Essen als große KombiTicket-Partner zu nennen. Mit den Messeveranstaltern werden verschiedene Angebote vereinbart. So gibt es ein KombiTicket für die Besucher der Messe, welches an das Eintrittsticket geknüpft ist. Daneben kann jedoch auch ein KombiTicket für die Aussteller abgeschlossen werden, welches an den Ausstellerausweis geknüpft ist und über die Anzahl der gültigen Tage abgerechnet wird.

Die folgende Grafik zeigt die Anzahl der Messeveranstaltungen mit KombiTicket-Vereinbarungen von 2012 bis 2016:



KombiTickets mit Bundesligavereinen

In der Saison 2016/2017 sind insgesamt dreizehn KombiTicket-Vereinbarungen abgeschlossen worden, davon zwölf im VRR mit acht Verkehrsunternehmen und mit Bayer 04 Leverkusen eine im VRS. Die KombiTickets im Bereich Sportvereine gliedern sich in die Kategorien Fußball (1. Bundesliga und 2. Bundesliga, 3. Liga, Regionalliga West, Oberliga Niederrhein, Allianz Frauen-Bundesliga) und Eishockey. Sie gelten in der Regel für alle Heimspiele der Vereine. Die Anzahl der Heimspiele kann in jeder Spielzeit variieren, da es neben den Liga-Heimspielen zusätzlich Heimspiele durch Teilnahme an nationalen Pokalwettbewerben wie dem DFB-Pokal und internationalen Wettbewerben wie UEFA Champions League und UEFA Europa League geben kann. Eine geringere Beteiligung an diesen Wettbewerben in einer Spielzeit kann trotz Anpassung der Fahrgeldanteile dazu führen, dass die Gesamtumsätze rückläufig sind. Wie die folgende Grafik über die Entwicklung der letzten Jahre zeigt, ist dieser Effekt im Jahr 2016 eingetreten:



Bei den Spielen der Bundesliga und der Regionalliga handelt es sich um Massenveranstaltungen, deren verkehrliche Abwicklung alle zur Verfügung stehenden Ressourcen ausschöpft. Ein individueller Ticketverkauf für den ÖPNV würde das System zum Erliegen bringen, da keine hinreichenden Verkaufskapazitäten für eine solche Veranstaltung bereitgehalten werden könnten. Die Folge wären Einnahmenverluste, da ein Großteil der Besucher die Fahrt ohne gültiges Ticket antreten würde.

Die Kalkulation der Fahrgeldanteile stellt sich wie folgt dar:

Zunächst wird der durchschnittliche Fahrgeldanteil pro Fahrt ermittelt. Als Grundlage werden alle Fahrten in einem Jahr genommen und nach genutzter Preisstufe gewichtet. In die Berechnung fließen EinzelTickets und 4er-Tickets ein. Bei dieser Berechnung wird unterstellt, dass sich die Stadionbesucher in ihrer Reiseweite ähnlich verhalten, wie die Gesamtheit dieser Ticketnutzer.

Da dieser durchschnittliche Fahrgeldanteil bei obligatorischen KombiTickets von allen Besuchern gezahlt wird, jedoch nicht jeder Besucher mit dem ÖPNV anreist, muss dieser Wert mit dem Modal Split-Wert des jeweiligen Stadions gemittelt werden. Der Modal-Split Wert ist abhängig von einer ganzen Reihe von Faktoren. Wichtig ist die Verkehrsanbindung. Ist die Spielstätte unmittelbar mit dem SPNV oder U-Bahnlinien erreichbar, so steigt der Modal Split-Wert deutlich an. Dies trifft für die Spielstätte in Dortmund zu. Einen mittleren Modal Split-Wert erreichen Spielstätten, die über ausreichende Straßenbahnstrecken angebunden werden. Dies trifft für Düsseldorf, Bochum und Gelsenkirchen zu. Die ausschließlich über Bussuttle angebundenen Spielstätten erreichen den unteren Modal Split-Wert, so z. B. in Oberhausen. Der ÖPNV-Anteil ist jedoch nicht nur abhängig von der ÖPNV-Anbindung des Stadions, sondern mindestens ebenso stark von der Erreichbarkeit des Stadions mit dem PKW, den verfügbaren Parkplätzen und den Parkgebühren.

Spielstätten, die eine gute bis sehr gute Straßenanbindung und ausreichende Parkplatzkapazitäten haben, wie beispielsweise die esprit ARENA in Düsseldorf oder die Arena auf Schalker, verringern wiederum die ÖPNV-Nutzung.

Anschließend ist die Kalkulation noch um die Nutzung vorhandener Zeittickets und Schwerbehinderten-Freifahrten zu bereinigen.

Aus diesen Überlegungen heraus ist eine durchschnittliche ÖPNV-Nutzung in folgenden Kategorien anzunehmen, die dann wiederum eine Preisspanne für die KombiTicket-Vereinbarung ergibt:

Modal Split von 35 % bis 45 %	Modal Split von 25 % bis 35 %	Modal Split von 15 bis 25 %
1,26 € - 1,63 €	0,90 € - 1,26 €	0,54 € - 0,90 €

Preisstand: 1. Januar 2016

Die aktuellen Abschlüsse liegen innerhalb der Kategorien in folgenden Spannen:

Zielwert	Anzahl der Spielstätten	aktuelle Abschlüsse
1,26 € bis 1,63 €	1	1,58 € - 1,28 €
0,90 € bis 1,26 €	3	1,02 € - 0,96 €
0,54 € bis 0,90 €	3	0,94 € - 0,43 €

Der Durchschnittspreis im VRR liegt bei (gewichtet) 1,07 €. Die Spanne reicht von 0,43 € bis 1,58 €. Bei dieser Darstellung wird deutlich, dass derzeit lediglich ein Abschluss den Zielwert nicht erreicht.

Den auf Grund der Kalkulationen ermittelten Zielwerten stehen allerdings die Werte gegenüber, die auf dem Markt realisierbar sind. Hier kommt es zu Konflikten, wenn trotz aller Bemühungen der Zielwert nicht zu erreichen ist. Im Extremfall würde hierdurch eine Fortsetzung der KombiTicket-Kooperation nicht mehr möglich sein. Bundesweit hat bisher lediglich ein Verein keine KombiTicket-Vereinbarung.

Den Einnahmen aus der KombiTicket-Vereinbarung steht jeweils eine erhebliche Ausweitung des Betriebsprogramms entgegen. Fallen die Einnahmen weg, so müssten die Verkehrsunternehmen auch die Verkehrsleistung wegfallen lassen, was wiederum zu erheblichen Verkehrsbelastungen auf den Straßen führen würde. Die Kommunen wären hier gefordert, andere Verkehrskonzepte, gegebenenfalls mit erheblichen finanziellen Aufwänden, zu erstellen. Praktisch kann die Mehrleistung der Verkehrsunternehmen also nicht entfallen. Somit stellt sich die Frage nach der Finanzierung dieser Mehrleistung. Ein regulärer Verkauf von Tickets

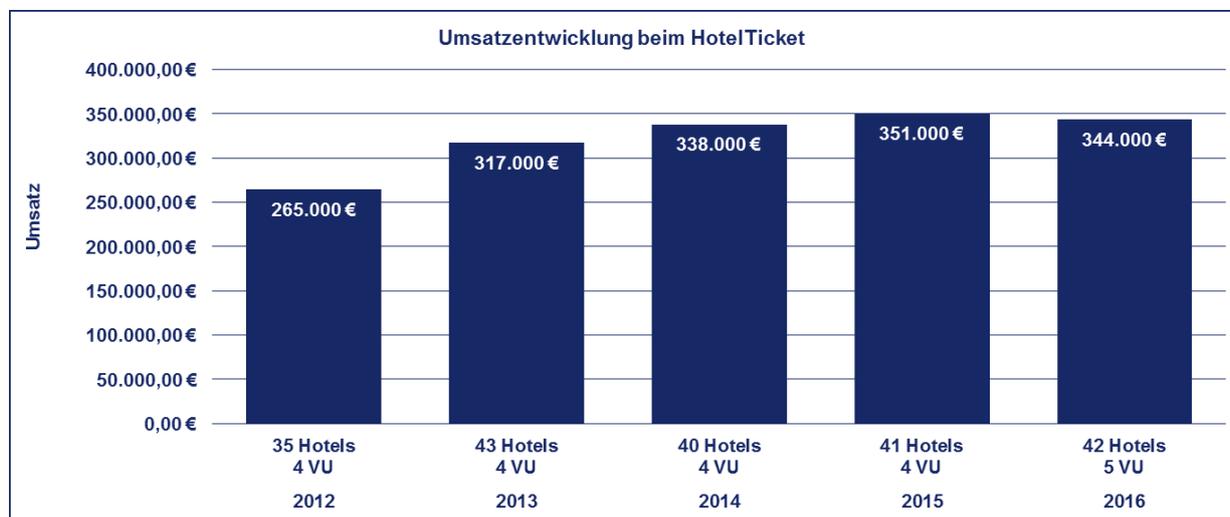
an die Besucher ist nicht zu gewährleisten. Hier muss auf die Forderung der Polizei verwiesen werden, dass an Tagen, an denen Großveranstaltungen stattfinden (z.B. 1. Mai) keine Fußballspiele stattfinden dürfen, da nicht genügend Personal für mehrere Großveranstaltungen zur Verfügung steht. So kann es den Mitarbeitern der Verkehrsunternehmen nicht zugemutet werden, dass sie ordnungspolitisch tätig werden. Ein geregelter Verkauf ist somit nicht möglich.

Wenn somit kein KombiTicket-Vertrag abgeschlossen werden darf, der unterhalb der Zielwert-Spanne liegt, so entfallen sämtliche Einnahmen, ohne dass eine Kostenkompensation möglich ist.

Dennoch besteht die Verpflichtung der Verkehrsunternehmen, in den Verhandlungen zum nächsten Vertragsabschluss, d. h. zur Saison 2016/2017 die Zielwerte zu erreichen. Damit diese Verhandlungen erfolgreich verlaufen, können unterstützende Maßnahmen durch die Kommunalpolitik hilfreich sein.

Hotel-KombiTickets

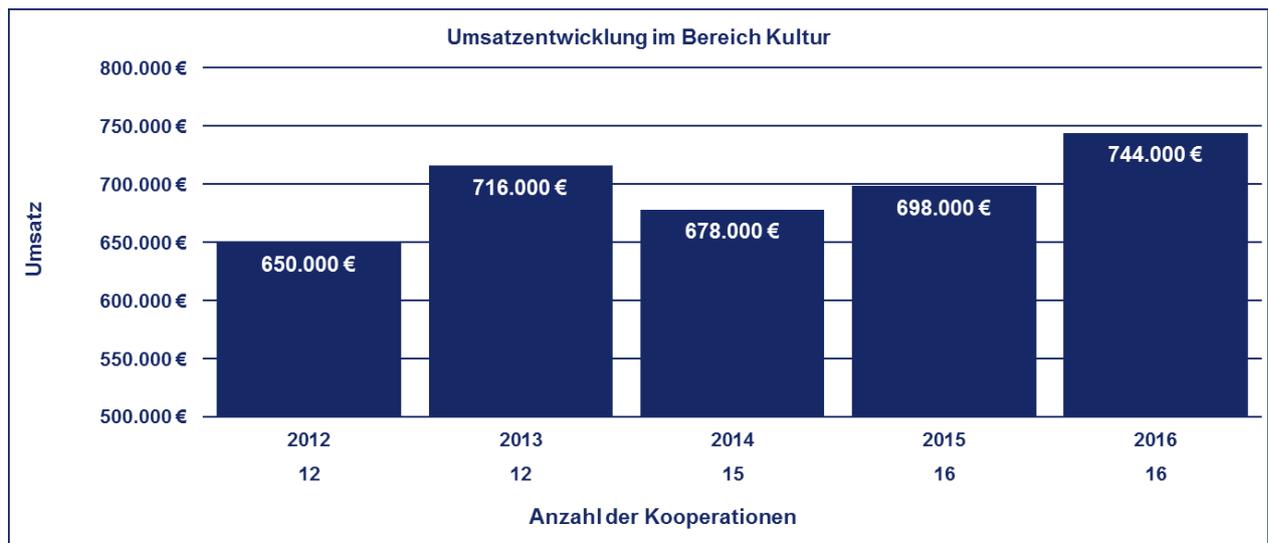
Im Jahr 2016 konnte eine Vereinbarung nicht verlängert werden, dafür sind zwei neue hinzugekommen, so dass sich die Gesamtzahl der Hotel-Kooperationen auf 42 beziffert. Der Umsatz ist gegenüber dem Jahr 2015 leicht rückläufig.



Kultur-KombiTickets

Zu den regelmäßig wiederkehrenden Einzelveranstaltungen gehören im Wesentlichen Events wie die Dortmunder Museumsnacht und die ExtraSchicht.

Die folgende Grafik zeigt die Entwicklung für die sich jährlich wiederholenden Kooperationen.



6. Westfalen-Tarif ab 01.08.2017

Zum 1. August 2017 startet der Westfalentarif, der gemeinsame Tarif der fünf westfälischen Nahverkehrstarife „Der Sechser“ (Ostwestfalen Lippe), „Hochstift-Tarif“ (Paderborn Höxter), „Münsterland-Tarif“, „Ruhr-Lippe-Tarif“ und „Westfalen-Süd“.

Tarifmodell

Der Westfalentarif ist ein Bus-Schiene-Gemeinschaftstarif, mit identischen Merkmalen in allen Regionen, und zwar

- Tarifgebiete, Tarifzonen
- Relationsbezogener Verkauf
- Berücksichtigung aller verkehrsüblichen Wege
- Jede Relation hat ein eigenes Ticketsortiment und einen Geltungsbereich

Tickets und Preise

Das Ticketsortiment besteht aus dem Stammsortiment, das in ganz Westfalen einheitlich ist und zusätzlichen, regionalen Angeboten.

Das Stammsortiment:

Ticket	Preis von - bis		
EinzelTicket	4,30 € - 26,00 €	MonatsTicket	104,00 € - 302,20 €
KinderTicket	2,70 € - 6,90 €	9 Uhr MonatsTicket	625,40 € - 181,40 €
AnschlussTicket	2,70 € - 15,60 €	Schüler/Azubi MonatsTicket	81,10 € - 235,70 €
4erTicket	15,40 € - 93,60 €	FunTicket Westfalen	36,30 €
4erKinderTicket	10,80 € - 27,60 €	FahrradMonatsTicket	30,00 €
4erAnschlussTicket	10,80 € - 62,40 €	Abo	83,20 € - 241,70 €
TagesTicket 1 Person	11,20 € - 40,30 €	9 Uhr Abo	49,90 € - 145,00 €
9 Uhr TagesTicket 1 Person	7,70 € - 29,60 €	FunAbo Westfalen	29,00 €
TagesTicket 5 Personen	16,30 € - 53,00 €	JobTicket Westfalen	202,00 €
9 Uhr TagesTicket 5 Personen	15,30 € - 42,80 €	JobTicket Westfalen plus	212,10 €
FahrradTagesTicket	3,30 € - 4,20 €	60plusAbo Westfalen	86,70 €
7 TageTicket	34,70 € - 100,70 €	FahrradAbo	30,00 €
		1. Klasse Aufpreis EinzelTicket	1,60 € - 5,40 €
		1. Klasse Aufpreis 7 TageTicket	9,70 € - 26,00 €
		1. Klasse Aufpreis MonatsTicket	24,70 € - 67,40 €
		1. Klasse Aufpreis Abo/Job	21,00 € - 58,20 €

Preisstufensystematik

Die Preisstufen des Westfalentarifs setzen sich in ihrer Bezeichnung aus Zahlen und Buchstaben zusammen:

- Preisstufen 1 – 12
- Zusätzliche Buchstaben:
 - W: Westfalen
 - T: TeutoOWL
 - M: Münsterland / Ruhr-Lippe

- H: Hochstift
- S: Westfalen-Süd

Münsterland- und Ruhr-Lippe-Preisstufen werden zu M-Preisstufen, NRW-Tarif wird zu W-Preisstufen. Folglich gibt es künftig vom VRR aus gesehen die Preisstufen M2 bis W12. Zu dieser Faustregel gibt es viele Ausnahmen, deswegen wird empfohlen konkrete Relationen im Produkt und Kontrollmodul (PKM) nachzusehen, das in der Zwischenzeit an alle beteiligte Verkehrsunternehmen ausgeliefert wurde, oder in den noch auszuliefernden Tarifinformativmaterialien. Ab Preisstufe 6 herrscht Preisgleichheit im Stammsortiment.

Überführung des NRW-Tarifs in den WestfalenTarif

Heute geltende Relationspreistickets (SchöneReiseTickets) werden durch den Westfalentarif abgelöst. In vielen Fällen erfahren Kunden eine Preissenkung. Es gibt keine BahnCard-Rabatte für Tickets nach dem Westfalentarif, die BahnCard 100 gilt aber unverändert. Ebenso behalten Pauschalpreistickets (Schöner Tag, Schöne Fahrt...) nach dem NRW Gültigkeit. Der NRW-Tarif bleibt für alle Fahrten aus Westfalen-Lippe in die übrigen Landesteile von NRW erhalten. Jedoch gilt das EinfachWeiterTicket nicht zu Zeittickets des Westfalentarifs.

VRR-Kragen

Die heutigen Überlappungsbereiche von Ruhr-Lippe-Tarif und Münsterland-Tarif in den VRR (Dortmund, Hagen, Witten, Haltern etc.) werden übernommen, ebenso wird der VRR-Tarif unverändert in den Südkreis Borken, sowie in die östlich an den VRR grenzenden Tarifgebiete des Kreises Unna gelten.

Das Projektbüro Westfalentarif plant zur Platzierung des Westfalentarifs eine besondere Aktion für Abonnenten. Diese soll wahrscheinlich am 17. September 2017 stattfinden. Betroffen wären dann auch die VRR-Verkehrsunternehmen, die den Westfalentarif anwenden.

Die VRR-AöR koordiniert gemeinsam mit den betroffenen VRR-Verkehrsunternehmen in enger Abstimmung die Vorgehensweise bei Einführung des Westfalentarifs.

Anlagen