



öffentlich

Vorlage			
Betreff			
Tarifangelegenheiten			
Organisation	Bereich/Periode/Jahr/Lfd. Nr./Nachtrag	Datum	Lfd. Nr. BPL
AöR	M/X/2024/0679	23.02.2024	15

<u>Beratungsfolge</u>	<u>Zuständigkeit</u>	<u>Sitzungstermin</u>	<u>Ergebnis</u>
Ausschuss für Tarif und Marketing der VRR AöR	Empfehlung	13.03.2024	<input type="checkbox"/>
Unternehmensbeirat der VRR AöR	Empfehlung	13.03.2024	<input type="checkbox"/>
Verwaltungsrat der VRR AöR	Entscheidung	18.03.2024	<input type="checkbox"/>

Kurzzusammenfassung:

Beschlüsse A):

1. Verbundprojekt Vertriebsstrategie: Bargeldloser Verkauf in Fahrzeugen

Beschluss der Sortimentsreduzierung beim Vertriebsweg Fahrzeug und des bargeldlosen Verkaufs in den Fahrzeugen der VRR-Verkehrsunternehmen.

2. Ergänzungsfähigkeit Schwerbehindertenausweise

Schwerbehindertenausweise können durch den Beschluss zukünftig auch mit einem 1. Klasse-Produkt oder einem FahrradTicket (beides in Monatsvarianten/Abonnement) ergänzt werden. Anpassung bereits auf NRW-Ebene erfolgt.

3. Tarifpiloten

Verlängerung des Tarifpiloten MieterTicket (VRR-FirmenTicket-Modell) bei der Bogestra, inkl. Erfahrungsbericht und Information für das Auslaufen des aktuellen Tarifpiloten FlexJob bei der Rheinbahn zum 30.04.2024.

Kenntnisnahmen B):

1. Einnahmen und Fahrten (Januar 23 bis ggf. Dezember 23)

Standardauswertung zu den Um- und Absätzen des VRR-Tarif, inkl. Informationen zum DT-Absatz und -Umsatz sowie der DT-Derivate

2. Projekt Zukunftstarif VRR

Informationen zum Entwicklungsstand für ein permanentes Schülermarktmodell ab dem Schuljahr 25/26, das gemeinsam mit den Tarifräumen in NRW sowie dem KCM erarbeitet wird.

Beschlussvorschlag:

Beschlüsse A):

1. Verbundprojekt Vertriebsstrategie: Bargeldloser Verkauf in Fahrzeugen

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

1. Im 2. Halbjahr 2024 wird zu einem einheitlichen Umsetzungszeitpunkt ein reduziertes Ticketsortiment in den Fahrzeugen angeboten. Dieses umfasst alle VRR-EinzelTickets und das FahrradTicket. Der einheitliche Umsetzungszeitpunkt wird den Gremien im Sitzungsblock Juni 2024 zur Entscheidung vorgelegt.
2. Der Ticketverkauf in Fahrzeugen wird schrittweise bis zum Ende des Jahres 2026 verbundweit auf ausschließlich bargeldloses Bezahlen umgestellt.

Finanzielle Auswirkungen:

- Keine
- Ist im aktuellen Wirtschaftsplan berücksichtigt.
- Kann aus eingesparten Mitteln des aktuellen Wirtschaftsplans finanziert werden.
- Greift im nächsten und/oder Folgejahren und wird im Wirtschaftsplan eingeplant.
- Wird durch Fördermittel finanziert (Fördersatz: ___ % / Eigenmittel ___ %)

Personelle Auswirkungen:

- Keine
- Ist im aktuellen Stellenplan berücksichtigt.
- Wird mit dem bestehenden Personal umgesetzt/durchgeführt werden.
- Abweichend vom Stellenplan wird zusätzliches Personal benötigt (siehe Begründung).
- interne Finanzierung externe Finanzierung

2. Ergänzungsfähigkeit Schwerbehindertenausweise

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

Die Ergänzungsfähigkeit (1. Klasse und Fahrradmitnahme im VRR) der Schwerbehindertenausweise als Fahrtberechtigung wird umgesetzt. Begleitpersonen, die im Status Quo unentgeltlich befördert werden, benötigen kein Ticket und werden unentgeltlich in der 1. Klasse befördert, wenn die zu begleitende Person eine entsprechende Ergänzung erworben hat.

Finanzielle Auswirkungen:

- Keine
- Ist im aktuellen Wirtschaftsplan berücksichtigt.
- Kann aus eingesparten Mitteln des aktuellen Wirtschaftsplans finanziert werden.
- Greift im nächsten und/oder Folgejahren und wird im Wirtschaftsplan eingeplant.
- Wird durch Fördermittel finanziert (Fördersatz: ___ % / Eigenmittel ___ %)

Personelle Auswirkungen:

- Keine
- Ist im aktuellen Stellenplan berücksichtigt.
- Wird mit dem bestehenden Personal umgesetzt/durchgeführt werden.
- Abweichend vom Stellenplan wird zusätzliches Personal benötigt (siehe Begründung).
- interne Finanzierung externe Finanzierung

3. Beschlüsse zu den Tarifpiloten

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

Das Pilotprojekt „MieterTicket“ wird um weitere zwei Jahre mit folgenden Parametern fortgeführt:

- Durchführung des Pilotprojektes mit der Bogestra auf Basis des Großkunden-Vorteilsprogramms ohne Übertragbarkeit der Tickets
- Befristeter Pilotzeitraum: 01.01.2024 bis 31.12.2025

Finanzielle Auswirkungen:

- Keine
- Ist im aktuellen Wirtschaftsplan berücksichtigt.
- Kann aus eingesparten Mitteln des aktuellen Wirtschaftsplans finanziert werden.
- Greift im nächsten und/oder Folgejahren und wird im Wirtschaftsplan eingeplant.
- Wird durch Fördermittel finanziert (Fördersatz: ___ % / Eigenmittel ___ %)

Personelle Auswirkungen:

- Keine
- Ist im aktuellen Stellenplan berücksichtigt.
- Wird mit dem bestehenden Personal umgesetzt/durchgeführt werden.
- Abweichend vom Stellenplan wird zusätzliches Personal benötigt (siehe Begründung).
- interne Finanzierung externe Finanzierung

Kenntnisnahmen B):

Der Ausschuss für Tarif und Marketing der VRR AöR, der Unternehmensbeirat der VRR AöR und der Verwaltungsrat der VRR AöR nehmen die **Sachstände (B)** zur Kenntnis.

Finanzielle Auswirkungen:

- Keine
- Ist im aktuellen Wirtschaftsplan berücksichtigt.
- Kann aus eingesparten Mitteln des aktuellen Wirtschaftsplans finanziert werden.
- Greift im nächsten und/oder Folgejahren und wird im Wirtschaftsplan eingeplant.
- Wird durch Fördermittel finanziert (Fördersatz: ___ % / Eigenmittel ___ %)

Personelle Auswirkungen:

- Keine
- Ist im aktuellen Stellenplan berücksichtigt.
- Wird mit dem bestehenden Personal umgesetzt/durchgeführt werden.
- Abweichend vom Stellenplan wird zusätzliches Personal benötigt (siehe Begründung).
- interne Finanzierung externe Finanzierung

Begründung/Sachstandsbericht:

Beschlüsse A)

1. Verbundprojekt Vertriebsstrategie: Bargeldloser Verkauf in Fahrzeugen

Ausgangslage

In den letzten Jahren hat sich der Vertrieb bei den VRR-Verkehrsunternehmen erheblich gewandelt: Es wird ein stärkerer Fokus auf digitale Vertriebskanäle gelegt, was auch in die Einführung von eazy gemündet hat. Es wurde im Rahmen der Vertriebsstrategie eine

Roadmap 2030 für alle Vertriebswege erarbeitet und im Verwaltungsrat am 28.09.2023 (Drucksache Nr. M/X/2023/0590) im Grundsatz beschlossen.

Im Rahmen der Vertriebsstrategie ist das Verbundprojekt „Bargeldloses Bezahlen“ herausgearbeitet worden (Drucksache Nr. M/X/2023/0629 Nr. B) 1.). Die Abschaffung der Entwerter als auch die Änderung der Vorverkaufsstrukturen hat im Kontext der Vertriebsstrategie eine neue Priorisierung erfahren. Vorerst soll der digitale Vertrieb in Fahrzeugen und damit der bargeldlose Verkauf in den Fahrzeugen priorisiert werden. In einer zunehmend digitalisierten Gesellschaft steht der Öffentliche Personennahverkehr vor der Herausforderung, mit den sich wandelnden Bedürfnissen der Fahrgäste Schritt zu halten. Dies betrifft insbesondere das Zahlungsverhalten der Menschen seit der Corona-Pandemie. Während Bargeld zwar immer noch eine gängige Zahlungsmethode ist, zeichnet sich ein klarer Trend hin zum bargeldlosen Bezahlen ab. Daher bedarf es der Ausstattung aller Fahrzeuge im VRR flächendeckend mit dieser modernen Bezahlmethode. Die genaue Umsetzung muss hierbei auch im Kontext des kontrollierten Vordereinstiegs in Bussen bewertet werden.

Zielbild

Das Ziel des Verbundprojektes ist es, den Verkauf im Fahrzeug nach und nach zu reduzieren, die Nutzung von Bargeld in den Fahrzeugen bis Ende des Jahres 2026 ganz einzustellen und die Stärkung des digitalen Vertriebs voranzutreiben. Zwei wesentliche Mittel sollen im ersten Schritt zur Zielerreichung eingesetzt werden:

1. Reduzierung des Sortiments im Fahrzeug

Durch die Umsetzung des DeutschlandTickets und die kommunikative Fokussierung auf den eezy-Tarif, beobachtet die VRR AöR im Jahr 2023 einen Rückgang des Bartarifs um ca. 30 %. Ein weiterer Impuls zur Vertriebsverlagerung soll durch die Reduzierung des Sortiments im Fahrzeug gesetzt werden. Als Verkauf im Fahrzeug wird sowohl der Verkauf über das Fahrpersonal als auch über mobile Automaten in den Fahrzeugen verstanden.

Der Verkauf im Fahrzeug soll weiterhin dem sofortigen Fahrtantritt, nicht aber der Ticketbevorratung dienen. Daher sollen ab dem 2. Halbjahr 2024 folgende Tickets im Fahrzeug erwerbbar sein: EinzelTicket Erwachsener, EinzelTicket Kind, jeweils in allen VRR-Preisstufen sowie das FahrradTicket. Die weiteren Tickets des Bartarifsortiments sind weiterhin in allen gängigen Vertriebskanälen (Apps, Kundencenter, externe Vertriebspartner, Ticketautomaten) erhältlich.

Die Resultate dieser vertrieblichen Veränderung werden eng beobachtet und ausgewertet. Ein weiteres Mittel, einen Preisaufschlag für Käufe im Fahrzeug einzuführen, wird nach der o.g. Bewertung erörtert werden.

2. Bargeldloses Zahlen ermöglichen

Eine Ausweitung auf das bargeldlose Bezahlen und somit der Verzicht auf Bargeld ist aus verschiedenen Gründen vorteilhaft: Je nach Transaktionsaufkommen und -gestaltung kann der durchschnittliche Zeitaufwand für die Verkaufstätigkeit deutlich reduziert bis ganz abgeschafft werden. Damit einher gehen eine höhere Fahrplantreue und eine Entlastung des Fahrpersonals. Die Kundenerwartung, auch kleinere Beträge bargeldlos bezahlen zu können oder auf die Beschaffung und das Mitführen von Bargeld verzichten zu können, wird erfüllt, ebenso wie der Wunsch einer zügigen Abwicklung von Zahlungsprozessen.

Für Personengruppen, die weder mit der bargeldlosen Bezahlung vertraut sind noch die Möglichkeit haben damit zu bezahlen (z.B. Kinder), muss weiterhin auf angemessene Art und Weise die Möglichkeit bestehen, Tickets zu beziehen. Nach rechtlicher Prüfung sind Verkehrsunternehmen (§7 Abs. 4. der Verordnung über die Allgemeinen Beförderungsbedingungen für den Straßenbahn- und Omnibusverkehr sowie den Linienverkehr mit Kraftfahrzeugen) nicht verpflichtet, im Fahrzeug/an Haltestellen den Barverkauf anzubieten, sofern auf andere Weise ein Fahrausweiserwerb angeboten wird und entsprechende Regelungen in den besonderen Beförderungsbedingungen geschaffen wurden. Die hierfür erforderlichen Änderungen der landeseinheitlichen Beförderungsbedingungen sind in die entsprechenden Landesgremien eingebracht.

Auf Basis des oben beschriebenen Zielbildes werden die VRR-Verkehrsunternehmen all ihre Fahrzeuge auf das bargeldlose Bezahlen umrüsten. Bis zur Umstellung auf ausschließlich bargeldloses Bezahlen wird zunächst der Parallelbetrieb von bargeldlosem Bezahlen und Bezahlen mit Bargeld bestehen bleiben. Einige Verkehrsunternehmen werden bereits zum Ende des Jahres 2024 auf vollständig bargeldloses Zahlen umstellen, andere werden sukzessiv folgen. Bis zum Ende des Jahres 2026 sollen dann alle VRR-Verkehrsunternehmen ihre Infrastruktur aufgerüstet und zu einem noch zu bestimmenden Zeitpunkt auf ausschließlich bargeldlose Zahlung in Bussen umgestellt haben. Idealerweise sollten geographisch zusammenhängende Räume bzw. Räume mit Gemeinschaftslinien das bargeldlose Bezahlen zeitgleich einführen, was aber bei eng verflochtenem Liniennetz nicht überall möglich sein wird.

Ein alternativer Bezug von Tickets, bspw. in Form eines Prepaid-Systems, ist nicht vorgesehen.

Die Möglichkeit der Nutzung von Bargeld besteht weiterhin über die Kundencenter, Vertriebsstellen und Vertriebspartner als auch an den Automaten an den Haltestellen.

Der digitale Vertrieb über Apps sollte aus Kundensicht genauso einfach sein und Vorteile bieten wie auch im analogen Vertrieb. Daher werden auf Basis von Kundenanalysen in der VRR-App einige Anpassungen vorgenommen: Die digitale Ticketweitergabe durch sog. Familien-Accounts wird möglich gemacht. Des Weiteren soll eine digitale Ticketbevorratung als auch ein Ticketkauf ohne Registrierung in der App eingerichtet werden.

Weiteres Vorgehen

Die nächsten Schritte sehen vor, dass die Vertriebsrichtlinie angepasst wird hinsichtlich des Pflichtsortiments in den Fahrzeugen und des Umgangs mit den Nachbartarifen und dem NRW-Tarif. Des Weiteren wird geklärt, ob eine Förderung für die Umrüstung der Fahrzeuge möglich ist.

Der konkrete Umsetzungszeitpunkt zur Reduzierung des Sortiments beim Fahrer wird nach Rücksprachen mit den technischen Dienstleistern im Juni-Sitzungsblock 2024 zum Beschluss vorgelegt. Die Revision des Vorgehens erfolgt kurzfristig nach den Umsetzungsschritten, eine entsprechende Berichterstattung folgt.

2. Ergänzungsfähigkeit Schwerbehindertenausweise

Ausgangslage

Mit Drucksache Nr. M/X/2023/0590 und M/X/2023/0629 berichtete die VRR AöR über das Bestreben, die Ergänzungsfähigkeit (1. Klasse, Fahrrad) für Kund*innen mit Schwerbehindertenausweisen freizugeben. Bisher wurde diese Kundengruppe vom Kauf der Ergänzungsprodukte ausgeschlossen, da ein Schwerbehindertenausweis kein Tarifprodukt des VRR ist, sondern bisher im Verbundgebiet zur Beförderung anerkannt wurde.

Seit dem 01.01.2024 sind die Produkte „NRW-Upgrade1.Klasse“ und „NRW-UpgradeFahrrad“ für freifahrtberechtigte Schwerbehinderte erwerbbar. Um die Regularien auf NRW-Ebene gleichzuziehen, sollen folgende VRR-Produkte für Kund*innen mit Schwerbehindertenausweisen erwerbbar sein:

- ZusatzTicket
- FahrradTicket

- 1. Klasse Abonnementticket und Monatsticket
- Fahrrad Abonnementticket und Monatsticket

Analog der Lösung auf NRW-Ebene werden Begleitpersonen, die ohnehin eine kostenlose Mitfahrt haben, unentgeltlich - ohne ein weiteres Ticket lösen zu müssen - in der 1. Klasse befördert, wenn die zu begleitende Person eine entsprechende Ergänzung erworben hat.

Aufgrund des bisherigen geringen Volumens durchgeführter Fahrten in der 1. Klasse werden durch die Anpassungen keine Mindererlöse erwartet. Eine Abstimmung mit den einnahmeverantwortlichen SPNV-Partnern ist erfolgt.

3. Beschlüsse zu den Tarifpiloten

Die VRR AöR führt regelmäßig Pilotprojekte durch, um kurzfristig neue oder alternative Produkte, Vertriebswege oder auch Finanzierungsstrukturen zu testen. In den letzten drei Jahren wurden u. a. das „MieterTicket“ bei der Bogestra und das „FlexJob“-Modell bei der Rheinbahn entwickelt und auf dem Markt erprobt. Zudem wird ein Tarifmodell zu On-Demand getestet.

1. MieterTicket:

Ausgangslage

Im Jahr 2021 haben vermehrt Verkehrsunternehmen berichtet, dass Wohnungsbaugesellschaften starkes Interesse hatten, vergünstigte ÖPNV-Tickets für Ihre Mieter*innen anzubieten. Um Wohnen und Mobilität stärker miteinander zu verbinden, ist das MieterTicket als befristetes Pilotprojekt erarbeitet worden. Mit diesem tariflichen Angebot sollten zum einen Verkehr und Parkplätze eingespart und zum anderen einer neuen Kundengruppe der Zugang zum öffentlichen Personennahverkehr und neuer Mobilitätsformen eröffnet werden. Für Verkehrsunternehmen erschließt sich durch Kooperationen dieser Art ein weiterer Vertriebsweg. Zuletzt wurde im Dezember Sitzungsblock 2021 (Drucksache Nr. M/X/2021/0204) ein entsprechender Beschluss gefasst.

Weiterentwicklung des Modells

Das „MieterTicket“ ist stark angelehnt an das bereits etablierte Tarifmodell des „Großkunden-Vorteilsprogramms“, welches regulär bei Arbeitsverhältnissen angewendet wird. Wesentliche Eckpunkte waren der befristeter Pilotzeitraum: 01.01.2022 bis 31.12.2023, der Ausschluss übertragbarer Tickets sowie die Bogestra als Pilot-Verkehrsunternehmen.

Auswertung

Am Standort Bochum wurden gemeinsam mit der Stadt Bochum, den Wohnungsbauunternehmen Vivawest und GWV (Genossenschaftlicher Wohnungsverein Bochum) und der Bogestra das MieterTicket umgesetzt. Hintergrund für die Entwicklung des MieterTicket-Piloten war, dass über 90 Prozent aller Wege an der eigenen Wohnung starten oder enden und das Wohnumfeld einen entscheidenden Einfluss auf die tägliche Mobilität hat. Der MieterTicket-Pilot war mit einer zweijährigen Laufzeit bis 31.12.2023 geplant. Mit der Einführung des DeutschlandTickets, das explizit nicht zu den rabattierfähigen Produkten innerhalb des MieterTicket-Angebotes gehört, wechselten fast alle bis dahin gewonnenen Kund*innen in das neue Angebot.

Weiteres Vorgehen

Sowohl aus Sicht der beiden Wohnungsbauunternehmen als auch aus Verkehrsunternehmens- und VRR AöR-Sicht wird das MieterTicket als grundsätzlich positiv bewertet. Beide Wohnungsbauunternehmen haben das Produkt und somit die Nutzung des ÖPNV in der Region kommunikativ in den Quartieren platziert (Pressemitteilungen, Aushänge, soziale Medien) und von ihren Mieter*innen positive Rückmeldungen zu dem Angebot erhalten.

Ein besonderer Vorteil des MieterTickets besteht darin, Menschen zu einem Zeitpunkt, an dem sie sich für einen neuen Wohnstandort interessieren, das Thema „Mobilität“ als eine Entscheidungsvariable nahe zu bringen. Die Veränderung des Wohnstandortes kann daher auch Anlass sein, das eigene Mobilitätsverhalten zu verändern.

Aufgrund der Sondereffekte der letzten Jahre (9-Euro-Ticket, DeutschlandTicket) ist eine Verlängerung des Pilotprojektes um weitere zwei Jahre sinnvoll. Im Rahmen einer tariflichen Neuausrichtung (siehe Sachstandsbericht VRR-Zukunftstarif) könnte das MieterTicket-Produkt im Regelsortiment etabliert werden. In diesem Fall würde das Pilotprojekt vorzeitig auslaufen und überführt werden.

2. On Demand VER:

Ausgangslage

Zuletzt wurde mit Drucksache Nr. M/X/2022/0263 zum Vorgehen im Bereich On Demand-Tarife berichtet. Aktuell wird der VRR-On-Demand-Tarif bei zehn VRR-Verkehrsunternehmen (DVG, Ruhrbahn Essen, NEW MG, NIAG, Rheinbahn, Stadtbus Dormagen, STOAG, SWK, VER, WSW) angewendet. Hierbei kommt eine Tarifierung auf Basis der Entfernung analog eazy mit unterschiedlichen Zu- und Abschlägen zur Anwendung. In einem Falle wurde die

Anerkennung des klassischen VRR-Tarifs aufgrund der verkehrlichen Funktion ersetzender Verkehre bei VER angewendet. Der Hintergrund dieser tariflichen Anwendung ist, dass bei Wegfall des bisherigen Regelfahrplanangebots und Ersatz durch eine On Demand Anbindung, nur der Regeltarif als sachgerecht eingestuft wurden.

Auswertung

Nach nunmehr ca. 1,5 Jahren der Tarifierstellung ist festzustellen, dass die Kunden das Angebot zunehmend annehmen. Nach anfangs 600 Fahrten im Monat konnte die Anzahl der Fahrten mehr als verdoppelt werden. Die Evaluation ergab eine Kundenzufriedenheit von ca. 85%.

Weitere Entwicklung

Das Modell „ersetzende Verkehre“ zu etablieren und den Regeltarif anzuwenden, hat sich bei VER bewährt und wird für zukünftige Überlegungen bei On-Demand berücksichtigt. Zusätzlich ist im Rahmen des Landesprojekts On-Demand/Ride Pooling, das vom Kompetenzzentrum Digitalisierung betreut wird, die Entwicklung eines landesweiten On-Demand-Tarifs vorgesehen. Dieses Teilprojekt wird vom Kompetenzzentrum Marketing betreut. Eine Umsetzung ist für das Jahr 2025 vorgesehen. Bis dahin hat der VRR vorgesehen, alle z.T. pilothafte Tarifierstellungen des VRR-On-Demand-Tarifs unverändert fortzusetzen.

3. FlexJob:Ausgangslage

Durch die Corona-Pandemie und der damit verbundenen Steigerung der Home-Office-Nutzungen, wurde bereits im Jahr 2020 festgestellt, dass Vielfahrer-Abonnements kundenseitig als z.T. nicht länger zeitgemäß empfunden wurden. Angesichts eines sinkenden Großkunden-Anteils zeigte sich die Rheinbahn interessiert an einem Pilotprojekt, in dem ein Home-Office-Tarifmodell für Großkunden getestet wird. Dieses Modell sollte auch die Lücke zwischen den Tickets für Vielfahrer- und Gelegenheitskund*innen schließen. Im Verwaltungsrat am 24.03.2021 (Drucksache Nr. M/X/2021/0029) wurde die Umsetzung des FlexJob-Abonnements als Pilotprojekt für zwei Jahre beschlossen. Aufgrund des 9-Euro-Tickets, des DeutschlandTickets und dessen Auswirkungen auf das bestehende VRR-Tarifsortiment, wurde der Pilot um ein weiteres Jahr verlängert (Drucksache Nr. M/X/2022/0415).

FlexJob-Modell

Der/die Nutzer*in bezahlt einen monatlichen Grundbetrag von 20,00 € und erhält dafür einen prozentual vergünstigten Zugang (ca. -70%) für max. zwölf 24-Stunden-Tickets in einem Monat. Der Grundbetrag von 20,00 Euro kann entweder vom Mitarbeitenden selbst oder in

Form eines Zuschusses durch den Arbeitgeber bezahlt werden. Das Pilotprojekt begann am 01.05.2021 (tatsächliche erste Tickets ab Juni 2021) und soll regulär am 30.04.2024 enden oder ins Regelsortiment überführt werden.

Weiterentwicklung des Modells

Ab Mai 2021 wurden 19 Unternehmen mit ca. 1.300 FlexJob-Abnehmer*innen akquiriert. Etliche Großkunden bezahlen ihren Mitarbeiter*innen teilweise einen Zuschuss, bei neun Unternehmen wird der gesamte Grundbetrag von 20,00 Euro zum Teil oder gänzlich übernommen. Insgesamt entwickelten sich die Abnehmer*innenzahlen positiv: Ein hoher Anstieg der Abnehmer*innenzahl wurde von August auf September 2022, nach Ende der 9-Euro-Ticket-Aktion, festgestellt. Nach Einführung des DeutschlandTickets sank die Zahl der Abnehmer*innen jedoch drastisch: Ab Mai 2023 sank die Abnehmer*innenzahl auf ca. 280 FlexTicket-Kund*innen. Auch beteiligten sich im Laufe des Piloten keine weiteren Verkehrsunternehmen oder/und auch neue Unternehmen als Großkunden. Aufgrund der Zahlung von Fahrkostenzuschüssen durch die Unternehmen/Großkunden ist das DeutschlandTicket Job u.a. in der Preisstufe A bereits ab dem 5. Nutzungstag preislich günstiger.

Weiteres Vorgehen

Da die Einführung des DeutschlandTickets und des DeutschlandTickets Job gravierende Auswirkungen im FirmenTicket-Segment und somit auf das FlexJob-Modell haben, ist im Einvernehmen zwischen der Rheinbahn und der VRR AöR vorgesehen, das Pilotprojekt FlexJob zum 30.04.2024 einzustellen. Das FlexJob wird weder als Pilotprojekt fortgeführt noch in den Regeltarif übernommen.

Kenntnisnahmen B)

1. Einnahmen und Fahrten Januar bis Dezember 2023

Sachstand

Nach der Einführung des DeutschlandTickets im Mai 2023 und der danach folgenden erfreulichen Entwicklung bis Dezember haben sich die Einnahmen gegenüber dem Vorjahr deutlich positiv verändert. Gründe dieser ungewöhnlich hohen Einnahmensteigerung war zum einen die entspanntere Einnahmensituation in den ersten vier Monaten und zum anderen der Vergleich der Einnahmen 2022 inkl. 9-Euro-Ticket und 2023 inkl. dem preislich höheren DeutschlandTicket (DT), welches sich in fast allen Ticketgruppen deutlich auswirkte.

Im August wurde der nächste Schritt zur Erweiterung der DeutschlandTicket-Produktfamilie

beschritten und das DeutschlandTicket Schule eingeführt. Mittlerweile nutzen rund 409 Tsd. Schüler*innen ein Schülerticket. Das ist fast jede*r zweite Schüler*in im VRR. Betrachtet man nur die weiterführenden Schulen liegt die Nutzungsquote sogar bei über 70 % der Schüler*innen. Sowohl bei den Selbstzahlern (+ 14,3 %) wie auch bei den Anspruchsberechtigten (+ 3,7 %) sind die Nutzerzahlen gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Die Steigerungen liegen oberhalb der allg. Schülerzahlentwicklung, wodurch man von einem deutlichen Wachstum in diesem Segment sprechen kann.

Fahrausweis	Dezember 2023	
	Absatz	Einnahmen
DeutschlandTicket Schule Eigenanteile	169.582	2.057.265
DeutschlandTicket Schule Selbstzahler	228.206	6.617.974
DeutschlandTicket Schule Schulträgeranteile		9.784.989
SchokoTicket Eigenanteile	6.827	82.670
SchokoTicket Selbstzahler	5.160	201.373
SchokoTicket Schulträgeranteile		559.539
Gesamtergebnis	409.775	19.303.811

Im Dezember 2023 folgte dann der nächste Schritt im Bereich des DeutschlandTickets. Ab diesem Monat konnten anspruchsberechtigte Bürger*innen das DeutschlandTicket Sozial zu einem Preis von 39,00 Euro erwerben. Zum Start wurden ca. 27 Tsd. Tickets verkauft.

Die Gesamteinnahmen sind im Jahr 2023 um + 188,1 Mio. Euro (+ 19,4 %) im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Auch bei den Fahrten wurde ein deutliches Plus von + 58,1 Mio. Fahrten (+ 6,5 %) verzeichnet.

Bei den Regelzeitkarten sind durch die Migration der Bestandsabonnent*innen und der Wechsler von der Einzelkaufvariante zum DeutschlandTicket die Einnahmen von 292,1 Mio. Euro um 135,2 Mio. Euro (- 46,3 %) auf 156,9 Mio. Euro gesunken. Ähnlich sieht es bei den FirmenTickets aus, auch hier gibt es deutliche Einnahmerückgänge von 32,5 Mio. Euro (- 43,3 %). Die Einnahmen der Azubitickets sind im Betrachtungszeitraum um - 23,2 Mio. Euro (- 52,0 %) zurückgegangen. Die Einnahmen im Bereich der verbliebenen SchokoTickets sind um - 44,5 Mio. Euro (- 25,4 %) gesunken. Bei den SemesterTickets ist ein Plus von 15,5 Mio. Euro (+ 24,3 %) zu verzeichnen.

Das Barsortiment profitiert vom Vergleich mit den drei 9-Euro-Ticket-Monaten des Vorjahres: Die Einnahmen konnten von 197,6 Mio. Euro auf 229,1 Mio. Euro (+ 31,5 Mio. Euro, + 15,9 %) gesteigert werden.

Die Einnahmen beim SozialTicket haben sich im Vergleich zum Vorjahr kaum verändert (- 46 Tsd. Euro, - 0,1 %). Bis zur Einführung des DeutschlandTickets im Mai sind die Einnahmen

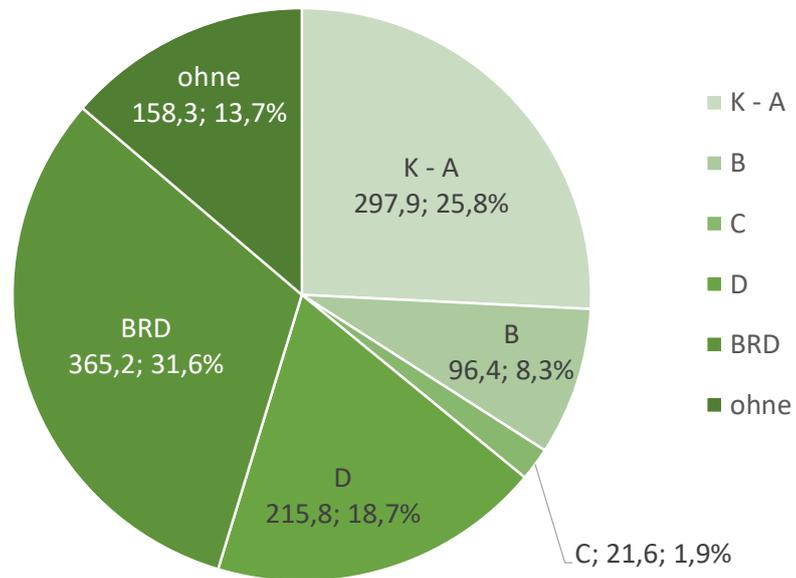
deutlich gestiegen. Ab Mai haben ca. 60 Tsd. Kund*innen das SozialTicket verlassen und sind vermutlich zum DeutschlandTicket gewechselt.

Der eTarif hat sich mit einem Plus von 3,2 Mio. Euro (+ 168,8 %) weiter positiv entwickelt.

Das Wachstum der Einnahmen auf Fahrgeld, welche man Anfang des Jahres 2023 beobachten konnte, ist seit Einführung des DeutschlandTickets gebremst und die weitere Entwicklung des Gesamtsortimentes wird voraussichtlich sehr stark vom Verlauf der DeutschlandTicket-Varianten abhängen.



Einnahmenanteile Januar bis Dezember 2023 VRR gesamt in Mio. € nach Preisstufen



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

	Ticketgruppe	GESAMT		Veränderung zum Vorjahr absolut	Veränderung zum Vorjahr in %	
		Jan-Dez 2022	Jan-Dez 2023			
Summe von Absatz	Barsortiment	42.701.809	47.397.298	4.695.489	11,0	
	davon EinzelTicket Erwachsene	31.198.648	34.175.730	2.977.082	9,5	
	davon 4erTicket Erwachsene	3.665.923	3.959.252	293.329	8,0	
	4-StundenTicket	500.146	739.164	239.018	47,8	
	24h/48h-Varianten	1.457.461	1.918.833	461.372	31,7	
	Flexvarianten	226.803	286.786	59.983	26,4	
	eTarif	599.527	1.639.356	1.039.829	173,4	
	FirmenTickets	1.417.124	633.391	-783.733	-55,3	
	davon FirmenTicket 100/100-Modell	547.469	255.164	-292.305	-53,4	
	davon FirmenTicket GroKu-Modell	523.125	205.237	-317.888	-60,8	
	davon FirmenTicket Rabatt-Modell	182.546	70.313	-112.233	-61,5	
	davon FirmenTicket GroKu Vop	125.997	69.083	-56.914	-45,2	
	davon FlexJob	37.987	33.594	-4.393	-11,6	
	Regelzeitkarten	4.336.320	1.852.258	-2.484.062	-57,3	
	davon Ticket2000 Abo (inkl. 9 Uhr)	2.186.213	885.978	-1.300.235	-59,5	
	davon Ticket1000 Abo (inkl. 9 Uhr)	959.751	350.268	-609.483	-63,5	
	davon Ticket1000/2000 - MK/WK (inkl. 9 Uhr)	774.622	453.856	-320.766	-41,4	
	davon BärenTicket	415.734	162.156	-253.578	-61,0	
	Schüler/AzubiTickets	5.231.771	3.034.142	-2.197.629	-42,0	
	davon SchokoTicket Selbstzahler	2.336.238	1.450.157	-886.081	-37,9	
	davon YoungTicketPLUS inkl. Vorkursticket	846.316	323.001	-523.315	-61,8	
	SemesterTickets	2.981.578	2.982.564	986	0,0	
	SozialTickets	1.014.403	941.480	-72.923	-7,2	
	davon SozialTicket Abo	97.969	104.266	6.297	6,4	
	davon SozialTicket MoKa	382.232	526.183	143.951	37,7	
	1. Klasse Zuschlag	11.806	20.941	9.135	77,4	
	9-EuroTicket	4.319.293	0	-4.319.293	-100,0	
	DeutschlandTicket	0	8.707.265	8.707.265		
	ÜT-Tarif	321.615	256.545	-65.070	-20,2	
	KombiTickets	6.496.982	9.399.839	2.902.857	44,7	
	Sonstiges	25	100	75	300,0	
	Summe von Einnahmen	Barsortiment	197.576.988	229.053.034	31.476.046	15,9
		davon EinzelTicket Erwachsene	109.076.875	125.439.619	16.362.744	15,0
davon 4erTicket Erwachsene		42.454.189	47.137.081	4.682.892	11,0	
4-StundenTicket		2.150.628	3.326.238	1.175.610	54,7	
24h/48h-Varianten		20.585.102	27.961.804	7.376.703	35,8	
Flexvarianten		824.349	1.194.390	370.041	44,9	
eTarif		1.881.618	5.057.861	3.176.243	168,8	
FirmenTickets		74.929.396	42.459.236	-32.470.160	-43,3	
davon FirmenTicket 100/100-Modell		24.894.874	15.128.595	-9.766.279	-39,2	
davon FirmenTicket GroKu-Modell		30.992.868	16.070.559	-14.922.309	-48,1	
davon FirmenTicket Rabatt-Modell		11.368.153	5.779.305	-5.588.847	-49,2	
davon FirmenTicket GroKu Vop		7.367.270	5.213.023	-2.154.247	-29,2	
davon FlexJob		306.232	267.754	-38.478	-12,6	
Regelzeitkarten		292.081.091	156.910.189	-135.170.902	-46,3	
davon Ticket2000 Abo (inkl. 9 Uhr)		136.770.690	72.698.950	-64.071.739	-46,8	
davon Ticket1000 Abo (inkl. 9 Uhr)		56.093.800	27.108.473	-28.985.327	-51,7	
davon Ticket1000/2000 - MK/WK (inkl. 9 Uhr)		69.474.637	41.357.418	-28.117.220	-40,5	
davon BärenTicket		29.741.964	15.745.348	-13.996.617	-47,1	
Schüler/AzubiTickets		219.509.497	151.857.108	-67.652.389	-30,8	
davon SchokoTicket Selbstzahler		71.791.446	56.537.956	-15.253.490	-21,2	
davon YoungTicketPLUS inkl. Vorkursticket		44.614.867	21.421.104	-23.193.763	-52,0	
SemesterTickets		63.627.967	79.097.232	15.469.265	24,3	
SozialTicket inkl. Zuwendung		59.435.105	59.389.414	-45.691	-0,1	
davon SozialTicket Abo		3.444.805	3.776.515	331.710	9,6	
davon SozialTicket MoKa		25.643.837	32.549.266	6.905.430	26,9	
1. Klasse Zuschlag		703.971	1.023.481	319.510	45,4	
9-EuroTicket		38.873.637	0	-38.873.637	-100,0	
DeutschlandTicket		0	411.422.195	411.422.195		
ÜT-Tarif		10.516.282	7.238.617	-3.277.665	-31,2	
KombiTickets		8.164.658	11.404.002	3.239.344	39,7	
Sonstiges		1.183.333	1.697.489	514.156	43,4	
Summe von Fahrten		Barsortiment	59.985.463	68.084.647	8.099.184	13,5
		davon EinzelTicket Erwachsene	31.248.526	34.256.832	3.008.306	9,6
	davon 4erTicket Erwachsene	14.663.692	15.837.008	1.173.316	8,0	
	4-StundenTicket	1.250.365	1.847.910	597.545	47,8	
	24h/48h-Varianten	5.457.233	7.172.627	1.715.394	31,4	
	Flexvarianten	22.434	25.382	2.948	13,1	
	eTarif	480.052	1.591.781	1.111.729	231,6	
	FirmenTickets	57.909.043	24.898.750	-33.010.293	-57,0	
	davon FirmenTicket 100/100-Modell	14.244.742	6.783.794	-7.460.948	-52,4	
	davon FirmenTicket GroKu-Modell	27.504.856	10.749.444	-16.755.412	-60,9	
	davon FirmenTicket Rabatt-Modell	9.422.706	3.639.363	-5.783.343	-61,4	
	davon FirmenTicket GroKu Vop	6.669.111	3.661.174	-3.007.937	-45,1	
	davon FlexJob	67.628	64.975	-2.653	-3,9	
	Regelzeitkarten	211.310.813	89.972.916	-121.337.897	-57,4	
	davon Ticket2000 Abo (inkl. 9 Uhr)	114.342.858	46.055.758	-68.287.100	-59,7	
	davon Ticket1000 Abo (inkl. 9 Uhr)	44.335.350	16.196.118	-28.139.232	-63,5	
	davon Ticket1000/2000 - MK/WK (inkl. 9 Uhr)	37.666.181	21.883.424	-15.782.757	-41,9	
	davon BärenTicket	14.966.424	5.837.616	-9.128.808	-61,0	
	Schüler/AzubiTickets	323.522.928	187.793.369	-135.729.559	-42,0	
	davon SchokoTicket Selbstzahler	144.846.756	89.909.734	-54.937.022	-37,9	
	davon YoungTicketPLUS inkl. Vorkursticket	51.625.276	19.703.061	-31.922.215	-61,8	
	SemesterTickets	77.521.028	77.546.664	25.636	0,0	
	SozialTicket	49.705.747	45.896.177	-3.809.570	-7,7	
	davon SozialTicket Abo	4.800.481	5.109.163	308.682	6,4	
	davon SozialTicket MoKa	18.729.368	25.772.999	7.043.631	37,6	
	1. Klasse Zuschlag	0	0	0		
	9-EuroTicket	107.982.325	0	-107.982.325	-100,0	
	DeutschlandTicket	0	449.849.084	449.849.084		
	ÜT-Tarif	598	533	-65	-10,9	
	KombiTickets	1.796.066	2.721.056	924.990	51,5	
	Sonstiges	0	0	0		
	Gesamt: Summe von Absatz		69.432.253	76.865.179	7.432.926	10,7
	Gesamt: Summe von Einnahmen		968.483.542	1.156.609.857	188.126.315	19,4
Gesamt: Summe von Fahrten		890.214.063	948.354.977	58.140.914	6,5	

2. Projekt Zukunftstarif VRR

Sachstand zur Planung und Gestaltung des zukünftigen VRR-Tarifs.

Ausgangslage

Im Mai 2023 wurde das DeutschlandTicket (DT) bundesweit eingeführt. Seitdem wurden weitere Derivate des DT wie das DT Schule, DT Sozial und DT Job umgesetzt. Ca. 95% der VRR-Stammkund*innen aus dem VRR-Tarif (Ticket1000, Ticket2000, YoungTicketPLUS, Bären-Ticket) sind direkt zum Start des DT in die DT-Produktfamilie migriert, weitere Kundengruppen (SchokoTicket, SozialTicket) im Laufe des Jahres 2023. Im Jahr 2024 steht die Einführung des Deutschlandsemestertickets an, sodass ein weiteres großes Kundensegment zum größten Teil wechseln wird. Auch der VRR-Bartarif ist seit der Einführung des DT um ca. 30 % gesunken.

Unabhängig von der Einführung des DT hatte die VRR AöR in der Tarifstrategie 2030 festgehalten, dass sowohl eine Pauschalierung der klassischen Abos und des analogen Bartarifs als auch eine Differenzierung des eTarifes zu verfolgen ist. Durch die Einführung des DT und der Migration der Kund*innen wurden diese Vorhaben zum Teil schon umgesetzt bzw. beschleunigt.

Zudem haben sich marktseitig Veränderungen ergeben, die auch in der VRR-Tarifproduktwelt berücksichtigt werden müssen. So ergab eine bundesweite Marktforschung, dass beim DT die deutschlandweite Gültigkeit und die Unabhängigkeit, sich über Tarifgebiete keine Gedanken machen zu müssen, von Kund*innen besonders geschätzt wird.

Projekthalt

Die VRR AöR setzt ein Projekt für den Zukunftstarif im VRR AöR auf. Die Zielsetzung des Projekts ist es, den VRR-Zukunftstarif zu entwickeln, einen entsprechenden Umsetzungsfahrplan mit den VRR-Verkehrsunternehmen sowie den politischen Gremien zu erarbeiten und abzustimmen sowie die vertriebliche Umsetzung zu begleiten.

In diesem Zuge sollen unter anderem folgende Themenfelder betrachtet werden, aus denen die Teilprojekte abgeleitet werden können:

- Ticketsortiment (Bartarif und Zeitkarten)
- Preisstufenstruktur im VRR (Preisstufen K bis D)
- Analoge und digitale Tarifstrukturen

- NRW-Aufpreise, NRW-Tarif
- On-Demand-Tarif und weitere Potenziale im Bereich Multimodalität.

Bei allen Teilprojekten wird stets auch die Landesperspektive berücksichtigt.

Ein wesentlicher Meilenstein ist die Sicherung der dauerhaften Finanzierung des DeutschlandTickets und die Konformität aller Umsetzungsschritte zu den Förderregularien. Für das Projekt wird davon ausgegangen, dass das DT langfristig auch über das Jahr 2025 hinaus bestehen und die Finanzierung gesichert bleibt. Eine potenzielle Einstellung des DT wird in Form von Rückfallprodukten für Kund*innen berücksichtigt.

Die Konkretisierung der Projektinhalte und des Zeitplans wird im Juni-Sitzungsblock zur Verfügung gestellt.