



öffentlich

Vorlage			
Betreff			
VRR eTarif			
Organisation	Bereich/Periode/Jahr/Lfd. Nr./Nachtrag	Datum	lfd. Nr. BPL
AöR	M/IX/2019/0607	06.09.2019	8

<u>Beratungsfolge</u>	<u>Zuständigkeit</u>	<u>Sitzungstermin</u>	<u>Ergebnis</u>
Ausschuss für Tarif und Marketing der VRR AöR	Empfehlung	18.09.2019	<input type="checkbox"/>
Unternehmensbeirat der VRR AöR	Empfehlung	23.09.2019	<input type="checkbox"/>
Verwaltungsrat der VRR AöR	Entscheidung	26.09.2019	<input type="checkbox"/>

Beschlussvorschlag:

Der Ausschuss für Tarif und Marketing und der Unternehmensbeirat nehmen die Modellbewertungen sowie Ausführungen zum zukünftigen VRR-eTarif zur Kenntnis und empfehlen dem Verwaltungsrat folgende Beschlüsse zu fassen:

- (1) Die Bepreisung zwischen der Start- (Check-in) und Zielhaltestelle (Check-out/Be-out) soll auf Basis von Luftlinien-km erfolgen.
- (2) Das Grundmodell besteht aus einem Festpreis i.H.v. 1,40 € pro Check-in-Vorgang sowie einem Leistungspreis i.H.v. 0,26 € pro angefangenem Luftlinien-km.
- (3) Die Mitnahme von bis zu fünf Kindern erfolgt zu einem Pauschalpreis von je 1,40 € pro mitgenommenes Kind.
- (4) Der Pauschalpreis für Fahrradmitnahme und Nutzung der 1. Wagenklasse beträgt 3,60 €/Fahrt.
- (5) Im Rahmen von nextTicket 2.0 soll die maximale Teilnehmerzahl auf 15.000 Registrierte beschränkt werden.

Als Maßnahme des Preisvertrauens und der Nutzungsbeanreizung wird als Ergänzung zu den oben aufgeführten Tarifparametern das Kombi-Modell zum Beschluss empfohlen. Dieses besteht - vorbehaltlich der Kompensation der geringeren Erlöse durch Drittmittelfinanzierung - aus den drei folgenden Komponenten:

- a. Preisdeckel pro Fahrt auf Basis des analogen Flächenzonentarifs.
- b. Stufen-Rabatt mit 50 % Rabatt ab der 20. Fahrt und 10 % Rabatt für die 5. – 19. Fahrt pro 30-Tage-Zeitraum.
- c. Einheitlicher Monatsdeckel in der Preisstufe D auf Basis der Monatskarte Ticket1000.

Begründung/Sachstandsbericht:

eTarif-Basis-Modell

Durch umfangreiche Analysen der Fahrtweiten im nextTicket-Praxistest konnten mehrere Preismodelle ermittelt werden, die die kürzere **Luftlinie** berücksichtigen und die gleiche Ergebigkeit bieten wie ein Linien-km-Modell. Zugleich bietet die Luftlinie eine Reihe von Vorteilen, z.B. bei der Datenpflege oder bzgl. der Kommunizierbarkeit gegenüber den Kunden und bei der Kundenakzeptanz. Zum Beispiel müssen Kunden Umwege nicht mitbezahlen und Verkehrsunternehmen müssen Baustellen nicht in den Hintergrunddaten für die nextTicket-Bepreisung einpflegen. Dies ist insbesondere auch vorteilhaft für den ländlichen Raum mit einem vergleichsweise höheren Busanteil als in urbanen Gebieten. Hier müssen Umwege zur Gebietserschließung nicht durch die Kunden mitbezahlt werden. Bevorzugt wird dabei ein leicht erhöhter Festpreis, kombiniert mit einem vergleichsweise niedrigen Leistungspreis pro km. So ist der eTarif auch auf längeren Distanzen bei linearem Preisverlauf attraktiv. Ähnlich wie beim Praxistest sollen immer angefangene Kilometer bepreist werden, um Einnahmen in der Kurzstrecke zu sichern.

Festpreis	Leistungspreis
1,40 €	0,26 €

Der Ansatz von 1,40 € im Festpreis pro Fahrt und dem Leistungspreis von 0,26 € pro angefangenem Luftlinien-km hat sich als am geeignetsten herausgestellt. Eine Fahrt ergibt sich aus dem Weg zwischen der Starthaltestelle bis zur endgültigen Zielhaltestelle eines Kunden. Bei betriebsbedingten Störungen oder längeren Umsteigezeiten ist der Kunde nicht verpflichtet den Festbetrag erneut zu zahlen. Bei nextTicket 1.0 war die Umsteigezeit 60 Minuten. Auch bei nextTicket 2.0 wird durch eine Assistenzfunktion eine Balance gefunden, die kun-

denfreundlich ist und Rund- und Rückfahrten vermeidet. Das Modell ist im Vergleich zu Linien-km sowie zum analogen Tarif-Niveau in Summe einnahmenneutral kalkuliert.

Ergänzungen zum Basis-Modell

Als **ergänzende Optionen zum Grundmodell** sind vorgesehen:

- Kindermitnahme (max. 5 Kinder): Pauschalpreis 1,40€ / Kind und Fahrt
- 1.-Klasse-Nutzung: pauschal + 3,60 €/Fahrt auf den eTarif-Preis.
- Fahrradmitnahme: pauschal + 3,60 / Fahrt € auf den eTarif-Preis.

Bei nextTicket 1.0 wurde die Kindermitnahme bei 1,5 % aller nextTicket-Fahrten genutzt.

Fahrradmitnahme und 1. Klasse-Nutzung soll ein Pauschalpreis in Höhe von jeweils 3,60 € veranschlagt werden. Dies orientiert sich am aktuellen Preisniveau des analogen Tarifs.

Um die wirtschaftlichen Auswirkungen im Rahmen von nextTicket 2.0 zu begrenzen, soll der Test auf maximal 15.000 Teilnehmern begrenzt werden. Dies stellt eine Erhöhung um ca. 66 % zum nextTicket-Praxistest da, hier lag die Grenze bei 9.000 Teilnehmern.

Maßnahmen des Preisvertrauens

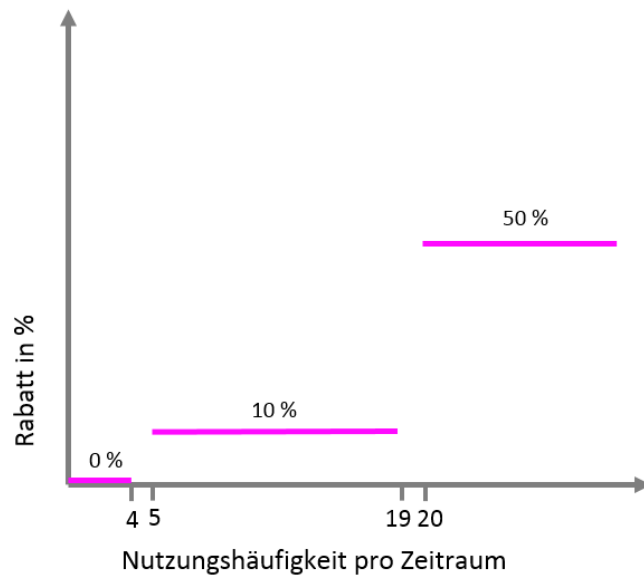
Das eTarif-Modell kann um diverse Komponenten ergänzt werden, um Preisvertrauen zu bilden und die Attraktivität zu steigern. Ziel ist es, für den Einführungszeitraum eines neuartigen eTarifs sicherzustellen, dass es möglichst keine Verlierer gibt und den Kunden eine Art von Preisgarantie zu gewähren. In diesem Zusammenhang wurden verschiedene Prüfvarianten untersucht:

- Preisdeckel pro Fahrt je Preisstufe
- Preisdeckel pro 24 Stunden/Tag je Preisstufe
- Preisdeckel pro Monat je Preisstufe
- Maßnahmen zur Nutzungssteigerung
- Maßnahmen zur Neukundengewinnung

Beim Deckel pro Fahrt wird für jede eTarif-Fahrt beim Check-out die korrespondierende Preisstufe des analogen Tarifs ermittelt. Der Preis der eTarif-Fahrt wird dann auf dem Preis der korrespondierenden Preisstufe aus dem analogen Tarif gekappt, falls der Preis der eTa-

rif-Fahrt höher ist als der Preis des korrespondierenden EinzelTickets aus dem analogen Tarif. Beim Preisdeckel pro 24 Stunden werden die finalen Preise einer eTarif-Fahrt in Summe über die jeweiligen Preisstufen betrachtet. Gesucht wird das Minimum aus der Summe der Preise der jeweiligen Preisstufe und dem Preis des 24-StundenTickets abzüglich der Summe der Preise der jeweiligen Preisstufe, die durch das 24-StundenTicket abgedeckt sind. Ähnlich wird beim Monatsdeckel vorgegangen.

Um das Ziel der Nutzungssteigerung und Neukundengewinnung zu erreichen, wurden Rabatt-Stufen untersucht. Die Rabatt-Stufen gewähren in Abhängigkeit von der

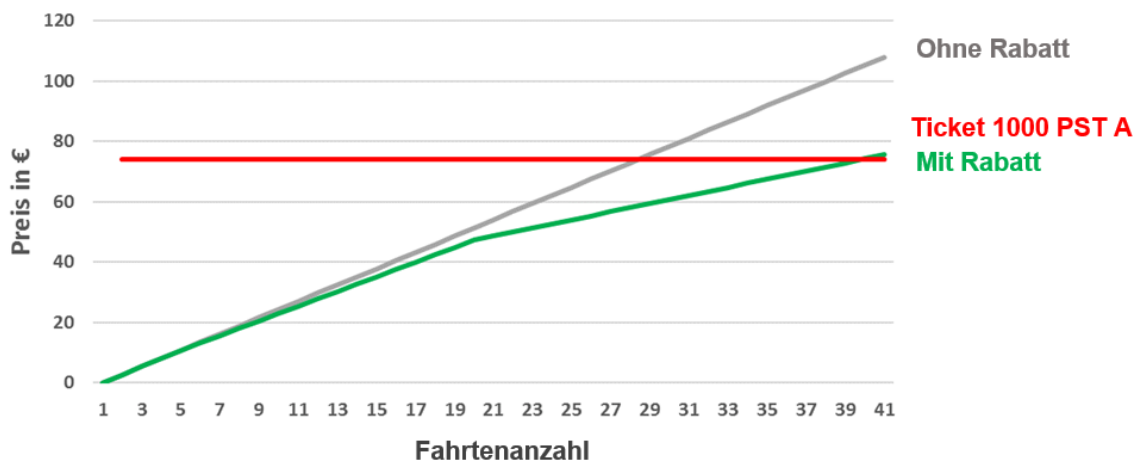


Fahrtenhäufigkeit einen gewissen Rabatt auf die getätigten Fahrten.

So wird ab der 5. Fahrt – unabhängig von deren Länge – ein Rabatt von 10% auf den Preis für diese 5. Fahrt gewährt.

Der relativ große Rabattsprung in Höhe von 50% ab der 20. Fahrt bietet einen starken Anreiz, den eTarif zu nutzen. Des Weiteren approximiert dieser Rabatt das Tarifniveau so, dass man einen natürlichen Preisdeckel hat, der den Kunden Preissicherheit gibt, aber nicht strikt an den analogen Tarif gekoppelt ist (siehe untere Grafik). Die Rabatt-Stufen können perspektivisch in weiteren Entwicklungsstufen des eTarifs erweitert werden.

Preisbeispiel in der Preisstufe A mit einer durchschnittlichen Länge von 5 Luftlinien-km



Bewertung der Maßnahmen des Preisvertrauens

Hinsichtlich des **relevanten Kundennutzens unterscheiden sich die Prüfvarianten deutlich**. Bezüglich der Preissicherheit wirkt der **Preisdeckel pro Fahrt** am stärksten. Er gibt den Kunden die Garantie, nie mehr als beim EinzelTicket im analogen Tarif zu zahlen. Daher ist eine Ergänzung des Grund-Modells um einen Preisdeckel pro Fahrt sinnvoll. Ca. 20 % aller Kunden werden vom Preisdeckel pro Fahrt profitieren.

Der Deckel pro Tag greift erst ab mindestens 3 Fahrten innerhalb von 24 Stunden in den Preisstufen K, A, B. 96 % aller Fahrten finden in diesen Preisstufen statt (siehe nextTicket 1.0). Kunden die nur 2-mal am Tag fahren, profitieren nicht von dieser Maßnahme.

Der Deckel pro Monat greift erst ab ca. 29 Fahrten in der Preisstufe A im Monat. Alle Fahrgäste, die weniger Fahrten in einer Preisstufe unternehmen, profitieren nicht von dieser Maßnahme. Insgesamt profitieren nur 1,2 % aller nextTicket Kunden hiervon.

Der Stufen-Rabatt hingegen ist losgelöst vom analogen Tarif. **Von den Rabattstufen profitieren ca. 42 % der nextTicket-Nutzer.** Der Kundennutzen ist damit deutlich höher. Neben der Relevanz für die Kunden ergeben sich auch unterschiedliche Auswirkungen bzgl. der Prüfvarianten.

Preisdeckel pro Fahrt (Referenzpreis analoger Tarif): Für ca. 20% der eTarif-Kunden relevant.	
Tagesdeckel (Referenzpreis analoger Tarif): Für ca. 4% der Kunden relevant. Monatsdeckel (Referenzpreis analoger Tarif): Für ca. 1,2 % der Kunden relevant	Stufenrabatt: Für ca. 42% der Kunden relevant -> deutlich höherer Kundennutzen.

Die qualitativen Aspekte skizzieren wir in folgenden Übersichten:

Wichtigsten Eigenschaften und Vor-/Nachteile des **Tages- und Montagdeckels:**

<ul style="list-style-type: none"> • Höhere Bonitätsschwelle aufgrund Sammelabrechnung am Monatsende bzw. komplexe Zwischenabrechnungen/ Korrekturbuchungen -> Mehr Abweisungen wegen Bonitätsproblemen • Nach Check-out noch kein finaler Preis -> Unklarheit für den Kunden • Steigerung der Abrechnungskomplexität für gut 9 von 10 Kunden, ohne dass diese einen Vorteil hätten.
<ul style="list-style-type: none"> • Kein Anreiz für Mehrnutzung

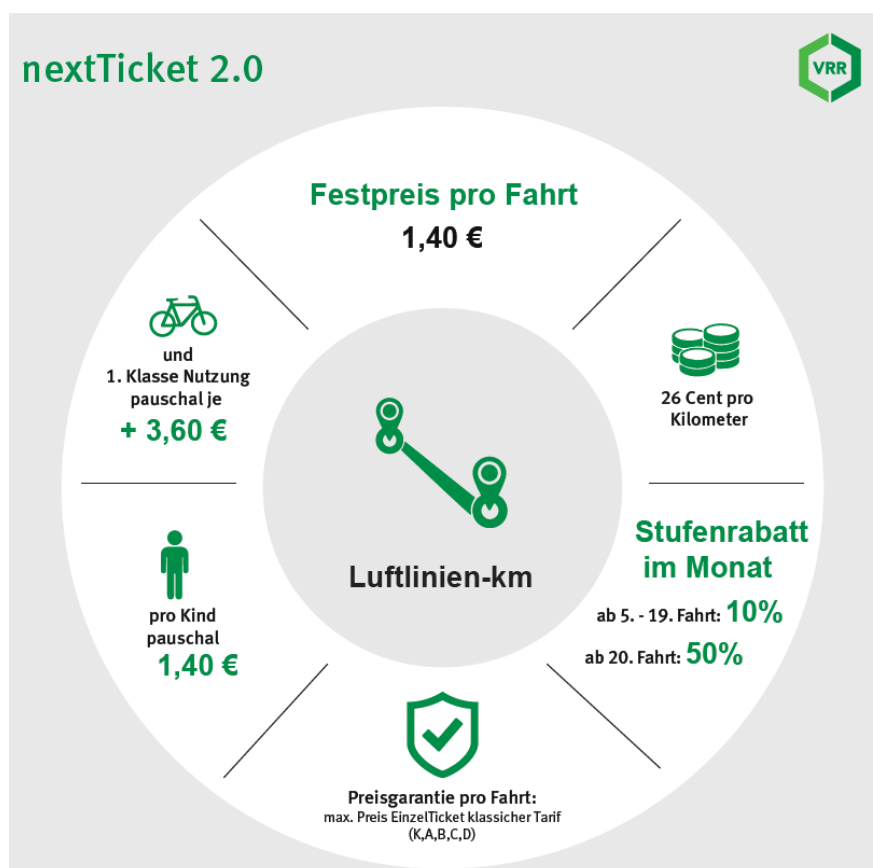
Wichtigsten Eigenschaften und Vor-/Nachteile des **Stufenrabatts:**

<ul style="list-style-type: none"> • Geringere Bonitätsschwelle aufgrund kleinerer Abrechnungsbeträge -> Weniger Kunden, die nextTicket nutzen möchten, werden aufgrund von Bonitäts-Problemen abgewiesen.
--

- Transparente, sofortige und finale Abrechnung nach Check-out
- Klares Anreizsystem für mehr Fahrten mit dem eTarif

Durch eine smarte Kombination der Vorteile aus dem Preisdeckel pro Fahrt und dem Stufen-Rabatt und einheitlicher Deckel auf dem Niveau der Preisstufe D schafft man ein Kombi-Modell, das vorteilhaft für eine hohe Kundenanzahl ist.

Von dem Arbeitskreis der Verkehrsunternehmen wurden die Eigenschaften des Stufen-Rabatts gegenüber den verschiedenen Preisdeckeln als vorteilhafter bewertet. Auch der Fahrgastverband steht diesem Modell positiv gegenüber.



Landesförderung zur Weiterentwicklung eTarif

Hinsichtlich der zu erwartenden Effekte durch Maßnahmen des Preisvertrauens befindet sich die VRR AöR in Gesprächen mit dem Verkehrsministerium NRW. Dabei geht es insbesondere um die Möglichkeiten einer Kompensation der geringeren Erlöse durch Maßnahmen des Preisvertrauens durch Drittmittel für einen Einführungszeitraum von möglichst 3 Jahren. In den letzten Monaten haben diesbezüglich mehrere Gespräche stattgefunden, um die Eckpunkte einer möglichen Förderung zu konkretisieren. Eine finale Entscheidung seitens des Verkehrsministeriums NRW wird im Laufe des Septembers 2019 erwartet.

