



öffentlich

Vorlage			
Betreff			
Tarifangelegenheiten			
Organisation	Bereich/Periode/Jahr/Lfd. Nr./Nachtrag	Datum	Lfd. Nr. BPL
AöR	M/X/2021/0204	12.11.2021	21

<u>Beratungsfolge</u>	<u>Zuständigkeit</u>	<u>Sitzungstermin</u>	<u>Ergebnis</u>
Unternehmensbeirat der VRR AöR	Empfehlung	29.11.2021	<input type="checkbox"/>
Ausschuss für Tarif und Marketing der VRR AöR	Empfehlung	01.12.2021	<input type="checkbox"/>
Verwaltungsrat der VRR AöR	Entscheidung	07.12.2021	<input type="checkbox"/>

Beschlussvorschlag:

A) Beschlüsse

1. Ergänzungsaufpreise AVV und VRS

Der Unternehmensbeirat und der Ausschuss für Tarif und Marketing empfehlen dem Verwaltungsrat der VRR AöR aufbauend auf der im Juni beschlossenen allgemeinen VRR-Preismaßnahme die Preisanpassung zu Ergänzungsaufpreisen von Firmen-/ JobTickets und Großkundenangeboten für Fahrten im verbundübergreifenden Verkehr zwischen den Verbänden AVV und VRR sowie VRS und VRR zuzustimmen.

VRS: Der Ergänzungsaufpreis für VRR-FirmenTickets und Großkundenangebote, sowie VRS-JobTickets soll zum 01.01.2022 um 1,5 % auf 73,10 Euro angepasst werden. Diese Empfehlung gilt vorbehaltlich einer positiven Beschlussfassung in den VRS-Gremien.

AVV: Der Ergänzungsaufpreis für AVV-JobTickets zur Nutzung des festgelegten Teilraums im VRR soll zum 01.01.2022 um 1,6% auf 91,60 Euro angepasst werden.

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. Variante Großkundenprogramm: MieterTicket

Der Unternehmensbeirat und der Ausschuss für Tarif und Marketing empfehlen dem Verwaltungsrat der VRR AöR der Variante des Großkundenprogramms mit dem Titel „MieterTicket“ mit nachfolgenden Parametern zuzustimmen:

- 1) Durchführung des Pilotprojektes auf Basis des bereits genehmigten Tarifmodells „Großkunden-Vorteilsprogramm“ für folgende Unternehmen: Bogestra (in Kooperation mit Ruhrbahn und DVG), NIAG, Rheinbahn und SWK. Die Übertragbarkeit des Ticket2000 wird aus miet- und steuerrechtlichen Gründen an die Rechtsform des Wohnungsbauunternehmens geknüpft.
- 2) Befristeter Pilotzeitraum von zwei Jahren (Start: 01.01.2022, Ende: 31.12.2023).

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. Anpassung der statistischen Fahrtenanzahl bei Zeitkarten

Der Unternehmensbeirat und der Ausschuss für Tarif und Marketing empfehlen dem Verwaltungsrat der VRR AöR der Reduktion statistischer Faktoren zur Ermittlung der Fahrgastzahlen (Fahrtenhäufigkeit) bei den Zeitkarten, um weitere 5 % ab Januar 2022 zuzustimmen.

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

B) Sachstände

Der Unternehmensbeirat und der Ausschuss für Tarif und Marketing und der Verwaltungsrat der VRR AöR nehmen nachfolgende Sachstände zur Kenntnis:

1. Einnahmen und Fahrten Januar - August 2021
2. Redaktionelle Überarbeitung der VRR-Tarifbestimmungen
3. Sachstand Prüfauftrag SozialTicket
4. Vertriebsanalyse

5. Seniorenmarkt
6. Bericht Mobilitätsgarantie
7. UEFA EURO 2024 Germany
8. Tarifkooperationen

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:

A) Beschlüsse

1. Ergänzungsaufpreise AVV und VRS ab 2022

Die Tarifentwicklung der Verbundbinnentarife (VRS, AVV und VRR) bildet alljährlich die Grundlage für die Fortschreibung der wechselseitigen Ergänzungsaufpreise. Zu den VRR-Großkundenangeboten gibt es aktuell fakultative Ergänzungsaufpreise für die Nutzung der Nachbarverbände VRS und AVV. Ebenso können Inhaber*innen von AVV- oder VRS-Job-Tickets gegen einen Aufpreis einen Teil des VRR-Tarifraums nutzen.

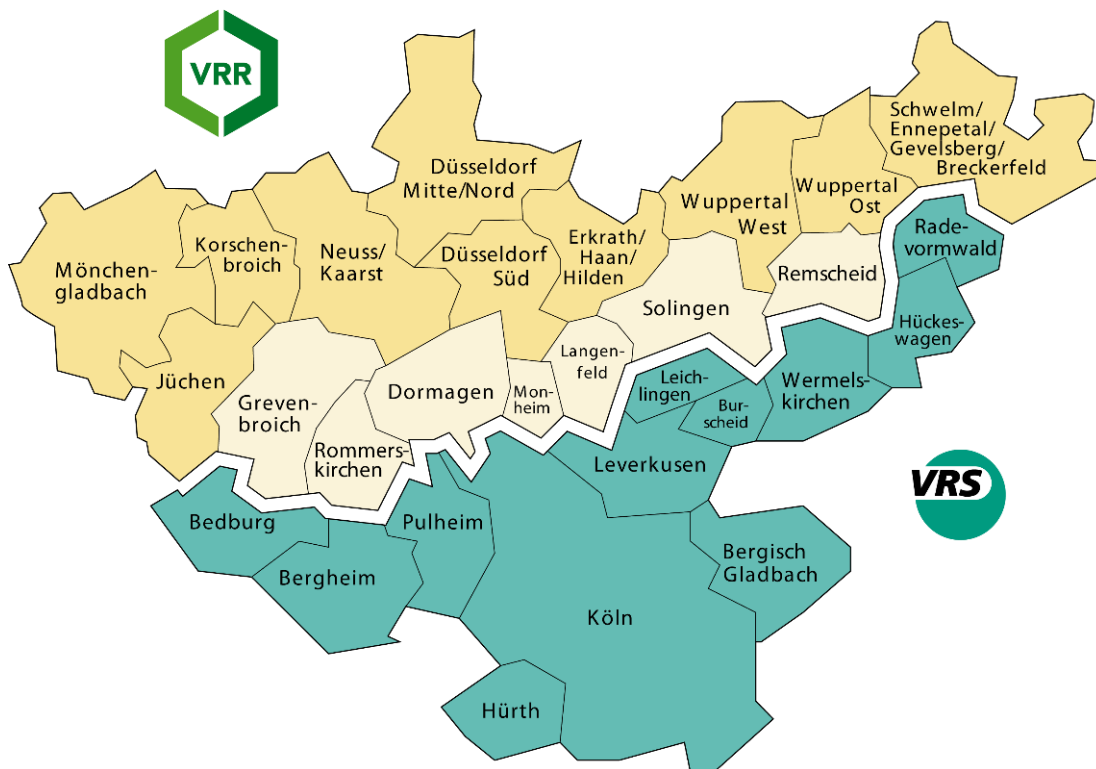
Ergänzungsaufpreis zwischen VRR und VRS

Zwischen VRR und VRS ist ein einheitlicher Ergänzungsaufpreis vereinbart. Die beiden Verbände passen ihre allgemeinen Preise zum 01.01.2022 an.

Der Geltungsbereich des gemeinsamen Ergänzungsaufpreises ist der Geltungsbereich des großen Tarifkragens zwischen VRR und VRS, die jeweilige Seite des anderen Verbundes.

Der Preis liegt derzeit bei 72,00 Euro. In Absprache mit dem VRS wird ab dem 01.01.2022 ein Preis von **73,10 Euro** vorgeschlagen. Dies entspricht einer Preisanpassung von **1,5%**. Die VRS GmbH wird diesen Preis entsprechend in die VRS-Gremien zur Entscheidung einbringen. Die Empfehlung des VRR gilt vorbehaltlich der Beschlussfassung im VRS.

Tarifkragen VRR - VRS

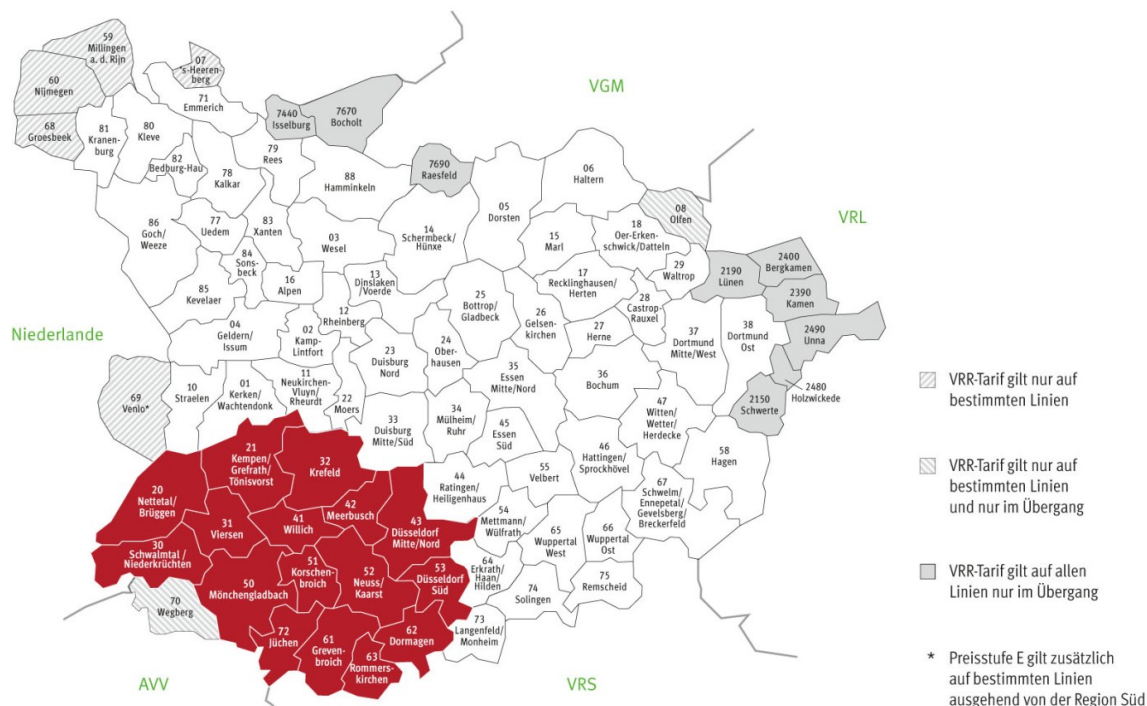


Ergänzungsaufpreise zwischen AVV und VRR

AVV und VRR legen die Preise für die Nutzung ihrer Verbundräume eigenständig und unterschiedlich in ihren jeweiligen Gremien fest. Der AVV hat dies bereits zum 01.07.2021 umgesetzt. Analog zu den allgemeinen Preisanpassungen werden auch die Ergänzungsaufpreise fortgeschrieben.

Der Ergänzungsaufpreis zu VRR-Firmen- und Großkundenangeboten für die Nutzung des gesamten AVV-Raums wurde von 79,20 Euro auf **80,90 Euro** angehoben. Dies entspricht einem Erhöhungsmaß von **2,1%**.

Der Ergänzungsaufpreis zu AVV-JobTickets für die Nutzung des festgelegten Teilraums im VRR beträgt aktuell 90,20 Euro. Analog zur allgemeinen Preisanpassung im Segment der Zeitkarten im VRR wird eine Anpassung des Ergänzungsaufpreises um **1,6%** auf **91,60 Euro** vorgeschlagen.



2. Variante Großkundenprogramm: MieterTicket

Die VRR-Verkehrsunternehmen berichteten vermehrt über Anfragen seitens Wohnungsbau-gesellschaften nach vergünstigten ÖPNV-Tickets für Mieter*innen. Da es bislang kein Angebot für Wohnungsbau-gesellschaften bzw. Mieter*innen gibt, haben die VRR-Verwaltung und die Verkehrsunternehmen kurzfristig ein Angebot zum 01.01.2022 erarbeitet. Hierfür wurde das bereits etablierte Tarifmodell des „Großkunden-Vorteilsprogramms“ genutzt, was regulär bei Arbeitsverhältnissen angewendet wird. Das MieterTicket ist ein optionales Angebot, welches Wohnungsbau-gesellschaften ihren Mieter*innen anbieten dürfen. Auf Basis der Erkenntnisse aus dem Pilotvorhaben soll eine langfristige Lösung im Jahr 2022 gemeinsam mit den Ver-kehrsunternehmen erarbeitet werden.

Eckpunkte des Pilotprojektes

Die teilnehmenden Verkehrsunternehmen Bogestra, Ruhrbahn, DVG, NIAG, Rheinbahn und SWK und der VRR haben sich gemeinsam auf die folgenden Parameter des befristeten Ange-bots geeinigt:

- Befristeter Pilotzeitraum von zwei Jahren: 01.01.2022 bis 31.12.2023
- Die Verträge des MieterTickets werden entweder zum 31.12.2023 auslaufen oder in ein neues, noch zu entwickelndes Großkunden-Modell migriert
- Eine vorzeitige Migration der Verträge aus dem Pilotvorhaben in ein neues Regelan-gebot ist vor Ablauf des Pilotzeitraums möglich.

Übertragbarkeit beim Ticket2000 im Rahmen eines Mietverhältnisses

Bei der Erarbeitung des MieterTickets stellte sich die Frage, ob die Übertragbarkeit eines Tickets gem. dem Tarifmodell „Großkunden-Vorteilsprogramm“ auch im Kontext eines Mietverhältnisses möglich ist. Um diese Frage zu klären, wurde eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft beauftragt, die Zugabe von Zuschüssen miet- und steuerrechtlich zu prüfen.

Diese Prüfung ergab, dass die Übertragbarkeit, d.h. ein*e Ticketinhaber*in darf sein/ ihr Ticket einer dritten Person zur Nutzung überlassen, eines Ticket2000 an die Rechtsform des Wohnungsbauunternehmens zu knüpfen ist. Öffentliche Wohnungsbaugesellschaften (Wohnungsbauunternehmen in kommunaler Trägerschaft, Wohnungsbaugenossenschaften, gemeinnützige Wohnungsbaugenossenschaften) sind aufgrund ihrer Einbindung in öffentlich-kommunale Haushaltsvorschriften gehindert, Zuschüsse zu ÖPNV-Tickets zu leisten. Die Gewährung eines übertragbaren Tickets, das auch Dritte nutzen können, stellt in diesem Sinne einen Zuschuss dar. Private Wohnungsbaugesellschaften können unter bestimmten Voraussetzungen (z. B. Zustimmung der Gesellschafter) Zuschüsse gewähren.

Entsprechend dieser durch die Märkische Revision durchgeführten Prüfung soll im Pilotvorhaben „MieterTicket“ die Übertragbarkeit von der Rechtsform des Wohnungsbauunternehmens abhängig sein.

Perspektive

Um das befristete Angebot in ein Regelangebot zu überführen, werden die VRR-Verwaltung und die Verkehrsunternehmen ein Mieter-Ticket in das Gesamtpaket der Weiterentwicklung des VRR-Großkundenangebots aufnehmen. Es findet eine kontinuierliche Evaluation des Pilotvorhabens statt. Über erste Ergebnisse wird im September-Sitzungsblock 2022 berichtet.

3. Verfahren Ermittlung statistische Fahrtenanzahl

Die im letzten Sommer 2020 gestartete Abfrage bei den Verkehrsunternehmen bzgl. der Auslastung in den Bussen und Bahnen unter Corona-Bedingungen hat gezeigt, dass deutlich weniger Kunden*innen den ÖPNV genutzt haben, als die Zahlen der Fahrausweisstatistik vermuten lassen. Daraufhin hat die VRR-Verwaltung die statistischen Fahrten neu bewertet; im Ergebnis zeigte sich ein Reduktionbedarf der Fahrten bei den Zeitkarten um mind. 20 %. Auf Basis dieses Ergebnisses wurden die Fahrtenhäufigkeiten (FH) im VRR ab März 2020 zunächst um 15% herabgesetzt (vgl. Vorlage-Nr. M/IX/2020/0811). Im Dezember-Sitzungsblock 2020 wurde u.a. auch darüber informiert, die Fahrtenhäufigkeiten Mitte des Jahres 2021 neu zu bewerten und Verfahrensvorschläge ab 2022 ff zu erarbeiten.

Angesichts der erneuten Analyse zum weiteren Umgang mit den Fahrtenhäufigkeiten, haben die Verkehrsunternehmen im VRR in ihren Sitzungen am 15.07.2021 und 02.08.2021 eine Reduktion der statistischen Faktoren zur Ermittlung der Fahrgastzahlen bei den Zeitkarten um weitere 5 % ab Januar 2022 empfohlen.

B) Sachstände

1. Einnahmen und Fahrten 1–8/2021

Die Corona-Pandemie wirkt sich weiterhin negativ auf die Einnahmenentwicklung im VRR aus. Zum Zeitpunkt des Vorlagenversands waren die Einnahmen bis August 2021 verfügbar.

Aktuell sind die Einnahmen 2021 um -68,0 Mio. € (-9,2%) im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Auch die Fahrten verzeichnen einen Rückgang von -80,1 Mio. Fahrten (-13,1%).

Stammkunden- und Gelegenheitssegmente: Allgemeine Entwicklung

Die Regelzeitkarten sind von 269,6 Mio. € auf 236,1 Mio. € um 33,5 Mio. € (-12,4%) gesunken. Die FirmenTickets verzeichnen in der Zeit von Januar-August 2021 einen Rückgang um -12,3 Mio. € (-16,6%). Die Einnahmen YoungTicketPLUS sind im laufenden Kalenderjahr um -5,8 Mio. € (-16,6%) zurückgegangen. Auch bei den SchülerTickets verzeichnen wir ein Minus von -7,6 Mio. € (-5,4%). Die SemesterTickets sind auf hohem Niveau leicht um -0,2 Mio. € (-0,4%) gesunken.

Das Gelegenheitsassortiment zeigt bis August 2021 erstmals in diesem Jahr kumuliert ein leichtes Plus von 0,4 Mio. € (+0,4%). Insbesondere das EinzelTicket Erwachsene verzeichnet deutliche Einnahmensteigerungen von 7,8 Mio. € (+13,8%).

Beim SozialTicket sind die Einnahmen 2021 im Vergleich zum Vorjahr um -5,4 Mio. € (-11,8%) gesunken. Die Absatzzahlen verzeichnen einen Rückgang von 20%, im Monatsdurchschnitt haben wir aktuell rd. 80 Tsd. SozialTicketkund*innen.

Im Fokus: 24-/ 48-StundenTicket

Im Januar 2018 wurden die TagesTickets auf 24- und 48-StundenTickets umgestellt. Ziel war es, die bisher auf einen Kalendertag bezogenen Tagestickets stärker an die Bedürfnisse der Bewohner*innen und Touristen in der VRR-Region anzupassen.

Mit Beginn der Pandemie sind die Einnahmen sowohl von den 24- wie auch der 48-StundenTickets deutlich zurückgegangen.

Die Absatzentwicklung des 48-StundenTickets seit Einführung im Jahr 2018 zeigt, dass der Markt das Ticket stark verhalten annimmt (vgl. Abb. 1). Es zeigt sich, dass der Absatzanteil

des 48-StundenTickets in den Jahren 2018-2021 rund 3% der gesamten VRR-Einnahmen betrug.

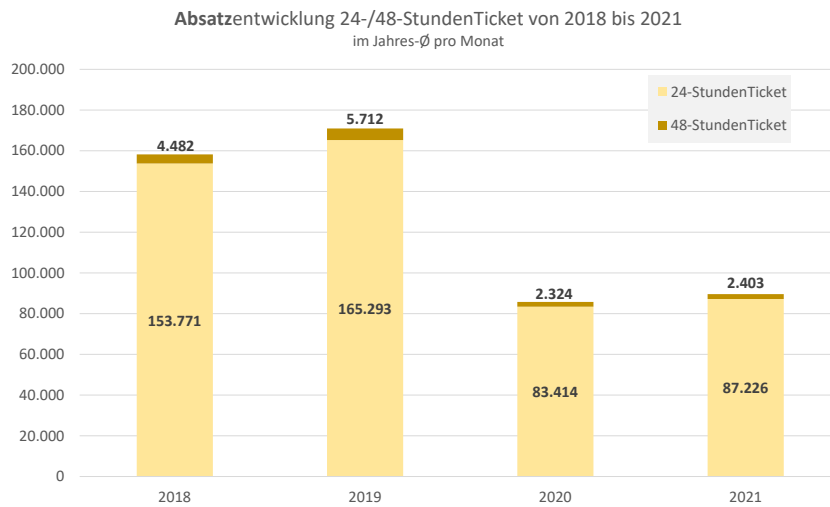


Abbildung 1 Absatzentwicklung 24-/ 48-StundenTicket von 2018-2021. Quelle: VRR.

Mit Blick auf die Einnahmen zeigt sich, dass 2021 ca. 95 % der Einnahmen (1,115 Mio. €) durch die 24-StundenTicket-Variante generiert werden (vgl. Abb. 2). Die 48-Stunden-Variante machte im gleichen Jahr einen Einnahmenanteil von rund 5 % (0,059 Mio. €) aus.

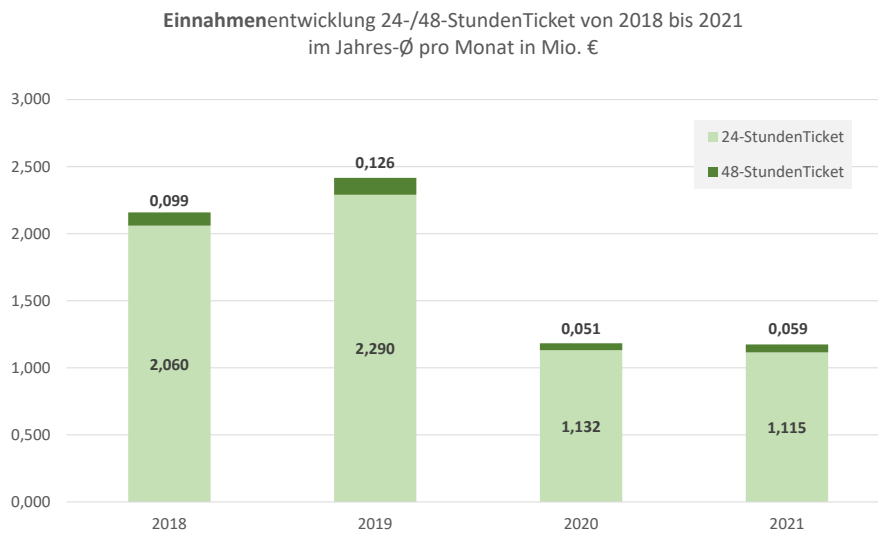


Abbildung 2 Einnahmenentwicklung 24-/ 48-StundenTicket von 2018 bis 2021. Quelle: VRR.

Im Zuge der VRR-Tarif- und Vertriebsstrategie sollte der Fortbestand des 48-StundenTickets im Jahr 2022 neu bewertet werden.

FahrradTicket

Die Fahrradmitnahme ist in den Zeitkarten

- YoungTicketPLUS,
- Ticket2000,
- BärenTicket,
- FirmenTicket und
- SemesterTicket

bereits inkludiert, sodass ÖPNV-Vielfahrer*innen, die ihr Fahrrad mitnehmen möchten, ein gutes Angebot vorfinden.

Im Januar 2021 hat der VRR das FahrradTicket für Gelegenheitskund*innen eingeführt; für aktuell 3,60 € können Kund*innen ein 24StundenTicket für ihr Fahrrad erwerben. Die Absätze und Einnahmen sind in Abbildung 3 zu finden. Insbesondere die Sommermonate und die Aufhebung der Corona-Restriktionen zeigen, dass Kund*innen das Angebot angenommen haben. Abzuwarten bleibt die weitere Entwicklung im Winter.

	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug
Absatz	4.888	6.176	10.430	12.836	17.525	22.980	17.511	18.077
Einnahmen	17.597	22.234	37.548	46.210	63.090	82.728	63.040	65.077

Abbildung 3 Einnahmen und Absatz des FahrradTickets von Januar-August 2021. Quelle: VRR.

SchokoTicket Selbstzahler Geschwisterrabatt

Zum 01.08.2021 hat der VRR einen Geschwisterrabatt von 50% auf den jeweiligen Preis (37,35 €) des SchokoTickets für das 3. selbstzahlende Kind (18,67 €) eingeführt. Ab dem 4. Kind ist das SchokoTicket für Selbstzahler*innen kostenlos.

Zum Zeitpunkt des Vorlagenversands liegen die Augustdaten vor; für den Monat September sind die Daten von 20 Verkehrsunternehmen vorhanden. Nachfolgend die ersten vorsichtigen Erkenntnisse:

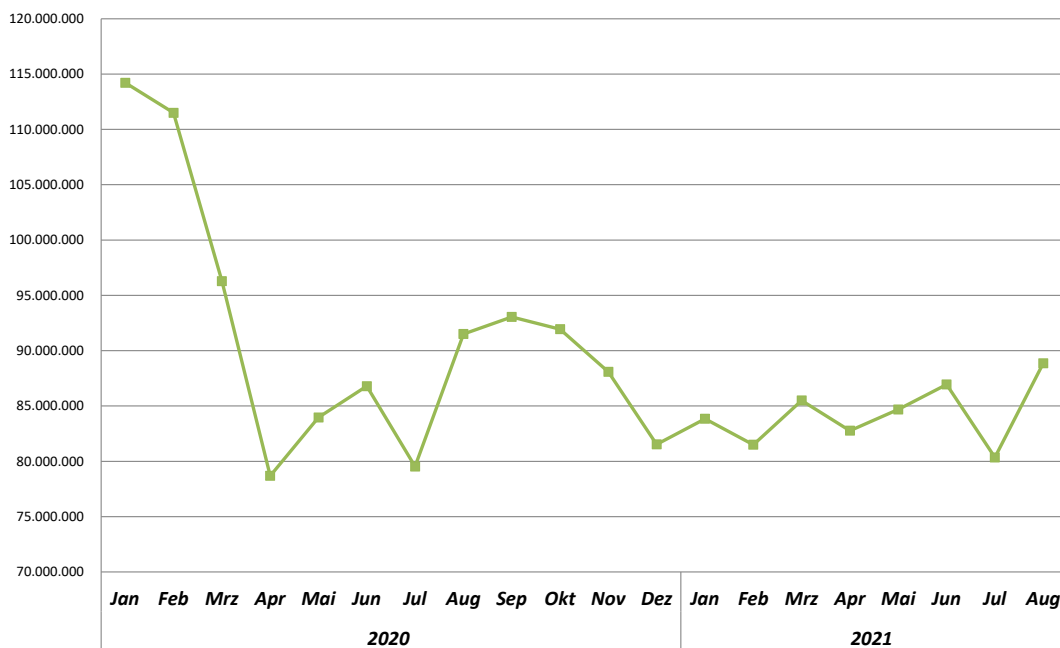
	August 2021			September 2021		
	SchokoTicket Selbstzahler-Anteile			SchokoTicket Selbstzahler-Anteile		
	1. und 2. Kind	3. Kind	ab 4. Kind	1. und 2. Kind	3. Kind	ab 4. Kind
VRR	99,27%	0,55%	0,18%	98,97%	0,89%	0,14%
A3	99,22%	0,73%	0,05%	98,72%	1,10%	0,17%
A2	99,08%	0,42%	0,50%	99,45%	0,44%	0,11%
A1	99,83%	0,17%	0,00%	99,43%	0,57%	0,00%

Tabelle 1 Absatzzahlen zum Geschwisterrabatt im August und September 2021. Quelle: VRR.

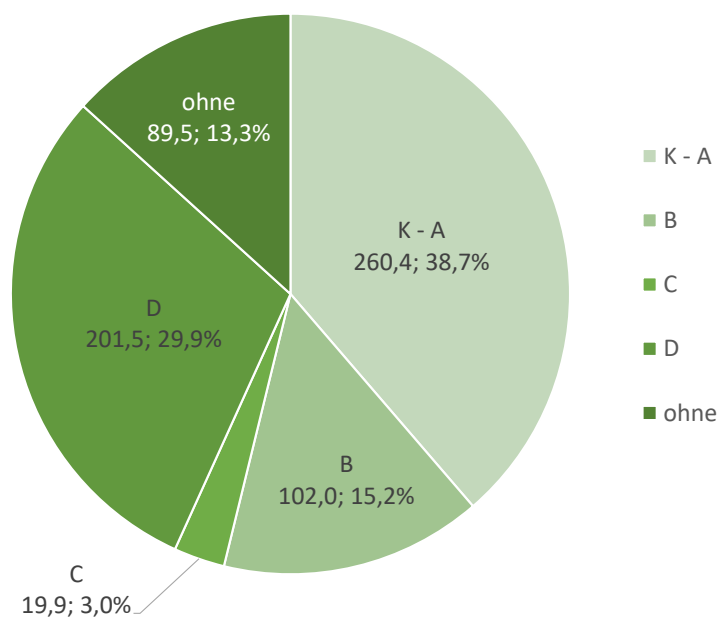
In den ersten beiden Monaten haben rund 99% der Selbstzahler*innen für das 1. und 2. Kind VRR-weit das SchokoTicket abgenommen. Die Augustwerte zeigen, dass der VRR bei den SchokoTicket-Selbstzahler*innen ab dem 3. Kind einen Einnahmenverlust von ca. 30 Tsd. € zu verzeichnen hat. Diese Entwicklung liegt deutlich hinter den Prognosen zurück, jedoch muss die weitere Entwicklung abgewartet werden. Aufgrund der bis Mitte August andauernden Sommerferien werden vermehrt SchokoTicket-Neuverträge ab September abgeschlossen.

Insgesamt hält die angespannte Situation 2021 weiter an. Mit Blick auf die weiteren Monate bis Ende des Jahres werden wir vermutlich bis Oktober ähnliche Entwicklungen sehen und im November/Dezember ist eine leichte Entspannung gegenüber dem Vorjahr mit dem Lockdown zu erwarten.

Entwicklung der Einnahmen von Januar 2020 bis August 2021



Einnahmenanteile Januar bis August 2021 in Mio. € nach Preisstufen



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

	Ticketgruppe	GESAMT		Veränderung zum Vorjahr absolut	Veränderung zum Vorjahr in %
		Jan-Aug 2020	Jan-Aug 2021		
Summe von Absatz	Barsortiment	23.069.127	25.659.765	2.590.638	11,2
	davon EinzelTicket Erwachsene	16.475.762	19.551.032	3.075.270	18,7
	davon 4erTicket Erwachsene	2.629.311	2.232.772	-396.539	-15,1
	4-StundenTicket	222.207	282.579	60.372	27,2
	24h/48h-Varianten	721.625	645.625	-76.000	-10,5
	FirmenTickets	1.049.204	902.366	-146.838	-14,0
	davon FirmenTicket 100/100-Modell	415.968	357.950	-58.018	-13,9
	davon FirmenTicket GroKu-Modell	444.073	363.600	-80.473	-18,1
	davon FirmenTicket Rabatt-Modell	150.005	121.793	-28.212	-18,8
	davon FirmenTicket GroKu Vop	39.158	57.306	18.148	46,3
	davon FlexJob	0	1.717	1.717	
	Regelzeitkarten	3.352.620	2.939.145	-413.475	-12,3
	davon Ticket2000 Abo (inkl. 9 Uhr)	1.718.920	1.487.208	-231.712	-13,5
	davon Ticket1000 Abo (inkl. 9 Uhr)	682.664	606.656	-76.008	-11,1
	davon Ticket1000/2000 - MK/WK (inkl. 9 Uhr)	620.041	564.883	-55.158	-8,9
	davon BärenTicket	330.995	280.398	-50.597	-15,3
	Schüler/AzubiTickets	3.709.885	3.400.071	-309.814	-8,4
	davon SchokoTicket Selbstzahler	1.631.518	1.474.708	-156.810	-9,6
	davon YoungTicketPLUS inkl. Vorkursticket	627.032	536.660	-90.372	-14,4
	SemesterTickets	2.075.417	2.049.652	-25.765	-1,2
	SozialTickets	788.456	649.017	-139.439	-17,7
	1. Klasse Zuschlag	13.498	8.964	-4.534	-33,6
	ÜT-Tarif	225.482	182.894	-42.588	-18,9
	KombiTickets	2.482.466	178.139	-2.304.327	-92,8
	Sonstiges	-1.009	110.145	111.154	11.016,3
Summe von Einnahmen	Barsortiment	109.470.034	109.911.738	441.703	0,4
	davon EinzelTicket Erwachsene	56.645.751	64.484.144	7.838.393	13,8
	davon 4erTicket Erwachsene	29.490.874	24.780.142	-4.710.732	-16,0
	4-StundenTicket	933.269	1.186.832	253.562	27,2
	TagesTicket/24h/48h-Varianten	10.130.527	8.494.817	-1.635.710	-16,1
	FirmenTickets	73.947.954	61.650.016	-12.297.938	-16,6
	davon FirmenTicket 100/100-Modell	24.295.658	20.450.271	-3.845.387	-15,8
	davon FirmenTicket GroKu-Modell	34.368.813	27.333.145	-7.035.669	-20,5
	davon FirmenTicket Rabatt-Modell	12.212.605	9.637.955	-2.574.650	-21,1
	davon FirmenTicket GroKu Vop	3.070.878	4.215.788	1.144.910	37,3
	davon FlexJob	0	12.857	12.857	
	Regelzeitkarten	269.555.199	236.066.868	-33.488.330	-12,4
	davon Ticket2000 Abo (inkl. 9 Uhr)	135.574.229	117.111.105	-18.463.125	-13,6
	davon Ticket1000 Abo (inkl. 9 Uhr)	50.189.599	44.221.331	-5.968.268	-11,9
	davon Ticket1000/2000 - MK/WK (inkl. 9 Uhr)	53.621.037	49.120.075	-4.500.963	-8,4
	davon BärenTicket	30.170.333	25.614.357	-4.555.976	-15,1
	Schüler/AzubiTickets	180.208.912	166.808.098	-13.400.814	-7,4
	davon SchokoTicket Selbstzahler	60.803.559	55.050.133	-5.753.427	-9,5
	davon YoungTicketPLUS inkl. Vorkursticket	39.611.292	33.812.816	-5.798.477	-14,6
	SemesterTickets	52.120.988	51.917.685	-203.303	-0,4
	SozialTicket inkl. Zuwendung	45.296.860	39.937.589	-5.359.271	-11,8
	1. Klasse Zuschlag	829.296	533.567	-295.729	-35,7
	ÜT-Tarif	8.018.236	6.469.581	-1.548.656	-19,3
	KombiTickets	2.580.231	171.712	-2.408.519	-93,3
	Sonstiges	463.539	994.427	530.888	114,5
Summe von Fahrten	Barsortiment	33.670.166	34.665.728	995.562	3,0
	davon EinzelTicket Erwachsene	16.530.118	19.527.633	2.997.516	18,1
	davon 4erTicket Erwachsene	10.517.244	8.931.088	-1.586.156	-15,1
	4-StundenTicket	555.518	706.448	150.930	27,2
	TagesTicket/24h/48h-Varianten	2.709.259	2.218.777	-490.483	-18,1
	FirmenTickets	47.352.217	39.516.261	-7.835.956	-16,5
	davon FirmenTicket 100/100-Modell	10.865.490	9.524.117	-1.341.373	-12,3
	davon FirmenTicket GroKu-Modell	25.659.392	20.160.499	-5.498.893	-21,4
	davon FirmenTicket Rabatt-Modell	8.506.530	6.623.472	-1.883.058	-22,1
	davon FirmenTicket GroKu Vop	2.320.805	3.204.803	883.998	38,1
	davon FlexJob	0	3.370	3.370	
	Regelzeitkarten	179.087.217	149.852.534	-29.234.683	-16,3
	davon Ticket2000 Abo (inkl. 9 Uhr)	98.231.352	81.443.207	-16.788.145	-17,1
	davon Ticket1000 Abo (inkl. 9 Uhr)	34.778.767	29.554.512	-5.224.255	-15,0
	davon Ticket1000/2000 - MK/WK (inkl. 9 Uhr)	32.886.669	28.199.691	-4.686.978	-14,3
	davon BärenTicket	13.190.429	10.655.124	-2.535.305	-19,2
	Schüler/AzubiTickets	251.203.376	220.467.630	-30.735.746	-12,2
	davon SchokoTicket Selbstzahler	9.076	4.827	-4.250	-46,8
	davon YoungTicketPLUS inkl. Vorkursticket	98.401.371	90.265.370	-8.136.001	-8,3
	SemesterTickets	56.038.422	53.290.952	-2.747.470	-4,9
	SozialTicket	43.743.047	33.748.884	-9.994.163	-22,8
	1. Klasse Zuschlag	0	0	0	
	ÜT-Tarif	0	0	0	
	KombiTickets	574.770	24.662	-550.108	-95,7
	Sonstiges	0	0	0	
Gesamt: Summe von Absatz		36.765.146	36.080.158	-684.988	-1,9
Gesamt: Summe von Einnahmen		742.491.250	674.461.281	-68.029.968	-9,2
Gesamt: Summe von Fahrten		611.669.215	531.566.651	-80.102.564	-13,1

2. Redaktionelle Überarbeitung der VRR-Tarifbestimmungen

Die VRR-Tarifbestimmungen wurden letztmalig in den Jahren 2008/2009 redaktionell und graphisch überarbeitet. Zwischenzeitlich haben sich viele Änderungen in der Tariflandschaft ergeben, so dass es zweckdienlich war, eine erneute grundlegende Überarbeitung vorzunehmen.

Ziel der Überarbeitung war es insbesondere, die Praxisnähe zu verbessern. Hierzu wurden die Inhalte sprachlich und graphisch überarbeitet, so dass die vertriebliche Anwendung in den VRR-Verkehrsunternehmen und die Kommunikation gegenüber Kund*innen erleichtert wird, z.B. durch

- gendergerechte Sprache,
- Satzbau und Formulierungen
- Reduktion von Interpretationsmöglichkeiten und Komplexität
- Vermeidung von Verwaltungssprache
- Neue Struktur und Gliederung des Dokuments

Mit Blick auf die Länge des Handbuchs von ca. 130 Seiten, wird dieses nicht als Anlage zur Vorlage beigefügt. Das Dokument ist wie folgt gegliedert:

1. Beförderungsbedingungen
2. Tarifbestimmungen
3. Übergangstarif AVV/VRR
4. Übergangstarif VRR/Westfalentarif
5. Übergangstarif VRR und der Stadt Venlo
6. Übergangstarif VRS/VRR
7. Anlagen

Um einen Eindruck der Änderungen zu erhalten, ist eine beispielhafte Synopse beigefügt:

Formulierung alt	Formulierung neu
<p>4.132 Zusatzwertmarke 1. Wagenklasse Eisenbahnverkehrsunternehmen</p> <p>Für die regelmäßige Benutzung der 1. Wagenklasse der Eisenbahnverkehrsunternehmen werden zu Ticket1000 als Monatskarte, Ticket1000 im Abonnement, als Ticket1000 9 Uhr, Ticket1000 9 Uhr im Abonnement oder zu Ticket2000 als Monatskarte, Ticket2000 im Abonnement, als Ticket2000 9 Uhr, Ticket2000 9 Uhr im Abonnement, zu 7-TageTickets oder zu FirmenTickets Zusatzwertmarken in der Preisstufe A,B oder C,D in Papierform zu Monatskarten und 7-TageTickets in Papierform, zu Abonnementkarten elektronisch auf dem Chip oder zu den nach dem HandyTicket-Verfahren ausgegebenen Tickets ausgegeben.</p>	<p>2.4.4.2 Zusatzwertmarke 1. Wagenklasse für Eisenbahnverkehrsunternehmen im VRR-Nahverkehr</p> <p>Für die regelmäßige Benutzung der 1. Wagenklasse der Eisenbahnverkehrsunternehmen werden Zusatzwertmarken in der Preisstufe A, B oder C, D zu den folgenden Tickets ausgegeben:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ticket1000 als Monatskarte, • Ticket1000 im Abonnement, • Ticket1000 9 Uhr, • Ticket1000 9 Uhr im Abonnement, • Ticket2000 als Monatskarte, • Ticket2000 im Abonnement, • Ticket2000 9 Uhr, • Ticket2000 9 Uhr im Abonnement, • 7-TageTickets oder • FirmenTickets. <p>Die Ausgabe der Zusatzwertmarken erfolgt in Papierform, sofern die Monatskarten bzw. das 7-Tage-Ticket ebenfalls in Papierform vorliegen.</p> <p>Zu Abonnementkarten werden sie elektronisch auf dem Chip oder zu den nach dem HandyTicket-Verfahren ausgegebenen Tickets ebenfalls als Handyticket ausgegeben.</p>

<p>2.9.1 Anruf-Sammel-Taxi (AST)</p> <p>Für die Benutzung der AST-Verkehre gelten besondere Preisstufenzuordnungen. Fahrten innerhalb einer Wabe sind in die Preisstufe 1, Fahrten in einem Tarifgebiet und Fahrten zwischen zwei Waben benachbarter Tarifgebiete, soweit eine verkehrliche Beziehung besteht, sind in die Preisstufe 2 und Fahrten zwischen zwei Tarifgebieten sind in die Preisstufe 3 eingeordnet.</p>	<p>9.1 Anruf-Sammel-Taxi (AST)</p> <p>Für die Benutzung der AST-Verkehre gelten besondere Preisstufenzuordnungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preisstufe 1: Fahrten innerhalb einer Wabe • Preisstufe 2: Fahrten in einem Tarifgebiet und Fahrten zwischen zwei Waben benachbarter Tarifgebiete, soweit eine verkehrliche Beziehung besteht • Preisstufe 3: Fahrten zwischen zwei Tarifgebieten

Aufgrund der NRW-weiten Gültigkeit der Beförderungsbedingungen wurde dieser Teil des VRR Handbuchs für Tarif und Vertrieb nicht angepasst – eine Überarbeitung obliegt dem Kompetenzzentrum Marketing NRW. Aufgrund von gesetzlichen Vorgaben ist die Anlage 6 (Auflistung zu Auszubildenden) ebenfalls nicht überarbeitet worden.

Die neue Version der VRR-Tarifbestimmungen wird zum 01.01.2022 online auf vrr.de publiziert. [Downloads | Verkehrsverbund Rhein-Ruhr \(vrr.de\)](#)

3. Sachstand Prüfauftrag SozialTicket

Im Sitzungsblock Juni 2021 wurde die VRR-Verwaltung vom Verwaltungsrat beauftragt, das SozialTicket und Ticketvarianten zu diesem zu betrachten mit dem Ziel, Anspruchsberechtigten Nutzungsalternativen aufzuzeigen. Es sollten folgende Möglichkeiten betrachtet werden:

- SozialTicket in weiteren Preisstufen
- Angebote für Mehrfahrentickets
- Ein 9-Uhr-Angebot
- Eine FlexTicket-Variante

Zuletzt hat die VRR-Verwaltung im September-Sitzungsblock 2021 (Vorlagen-Nr. M/X/2021/0122) berichtet.

Zusätzlich zu o.g. Varianten wird nun auch die Einbindung des SozialTickets in den eTarif betrachtet.

Abwägungen

Mit Blick auf das Erfordernis, die Weiterentwicklung des SozialTickets im Kontext von Vertriebsprozessen, Auswirkungen auf das bestehende Produktsortiment und möglichem Änderungsbedarf der VRR-Richtlinie zum SozialTicket (insbesondere Anlage 2 „Ermittlung Ausgleichsbeträge“) zu betrachten, sind bisher nachstehende erste Ergebnisse festzuhalten:

SozialTicket in weiteren Preisstufen

- Für das SozialTicket gilt aktuell die Kreispreisstufe
- Die Ausweitung auf weitere Preisstufen würde die Aufhebung der Kreispreisstufe bedeuten
- Die Folge wären z.T. gravierende Preissteigerungen für Kunden*innen, die dann in die Preisstufen B oder C fallen würden.
- Durch entstehende Härten keine anzurathende Option

Angebote für Mehrfahrentickets, hier: 4erTicket Sozial

- Kundenmigration aus 4erTicket
- Berechtigungsprüfung und erschwerter Kontrollprozess
- fehlende Kundenbeziehung
- Widerspricht der Tarifstrategie 2030 des VRR, welche einen Schwerpunkt auf Digitalisierung legt und das 4erTicket als Papierticket sukzessive auslaufen lässt

SozialTicket Abo

- Enge Zusammenarbeit mit Sozialämtern erforderlich
- Denkbar ist, die Laufzeit des SozialTicket-Abos an den Berechtigtennachweis zu koppeln
- Wertvolle Kundenbeziehung durch Registrierung und Abo-Charakter
- Kundenbindung
- Mögliches Modell mit Potential

FlexTicket Sozial

- Mögliches Modell angelehnt an das Tarifmodell Flex25/ 35
- Wertvolle Kundenbeziehung durch Registrierung und Abo-Charakter

SozialTicket im eTarif

- Vertriebsdienstleister können momentan keine Aussage zur technischen Umsetzbarkeit machen
- Start des eTarifs für Gelegenheitskund*innen absehbar, Weiterentwicklung vorsehen

Marktforschung

Mit der Arbeitsgruppe wurden die zu klärenden Fragen und Datenerfordernisse erörtert. Im Ergebnis wird aktuell eine Primärmarktforschung für nicht erforderlich erachtet. Um zusätzliche und sinnvolle Erkenntnisse in angemessenen Zeiträumen zu gewinnen, beziehen wir uns auf zeitsparende Sekundärstudien (aus anderen Verbänden und allgemein verfügbarer Marktdaten), um diese für unsere Zwecke auszuwerten.

Der VRR und die Verkehrsunternehmen werden o.g. Varianten mit Blick auf die vertriebliche Umsetzung bewerten und erneut im März-Sitzungsblock 2022 berichten.

4. Vertriebsanalyse

Um parallel zu den Tarifzielen bis 2030 eine dazugehörige Vertriebsstrategie 2030 zu erstellen, sind die bisherigen vorhandenen Daten zu den Vertriebsstrukturen, -umsätzen, -absätzen und -prozessen mit neuen Daten anzureichern und zu erweitern. Zuletzt wurde zum Vorhaben im März-Sitzungsblock 2021 (Vorlagen-Nr.M/X/2021/0029) und Dezember-Sitzungsblock 2020 (Vorlagen-Nr. M/IX/2020/0811) berichtet.

Das Projekt „Vertriebskanalentwicklung“ ist in drei Arbeitspakete gegliedert:

- (1) Bedarfsanalyse & Handlungsszenarien
- (2) Akzeptanzanalyse (=> Erneuerung der Entwerter-Studie von 2017)
- (3) Ergebniszusammenführung und Handlungsempfehlungen

Arbeitspaket 1: Bedarfsanalyse & Handlungsszenarien

Im ersten Arbeitspaket werden lokale Unterschiede im VRR und die Bandbreite der zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten im Vertrieb des VRR erarbeitet. Dazu wurden quantitative und qualitative Erhebungsmethoden kombiniert (hier: Datenabfrage und Telefoninterviews), um ein

umfassendes Gesamtbild für den VRR zu erhalten. Die Erhebungen fanden im September und Oktober 2021 statt. Insgesamt haben 23 Verkehrsunternehmen ihre Daten bereitgestellt bzw. 20 haben sich an den Interviews beteiligt. Hier einige wichtige Ergebnisse der quantitativen Erhebung:

Status Quo

In der Gesamtentwicklung der Absätze nach Vertriebskanal konnte in den letzten Jahren ein Wandel festgestellt werden (vgl. Abb. 1):

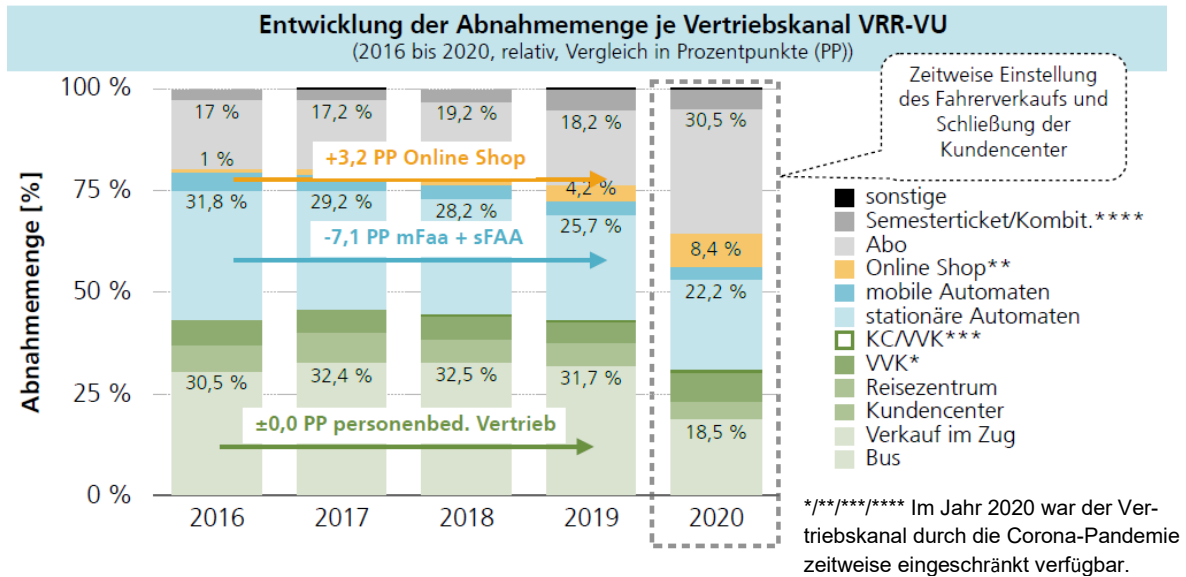


Abbildung 4 Entwicklung der Abnahmemenge je Vertriebskanal VRR-VU. Quelle: Probst & Consorten, 2021.

Von 2016 bis 2020 hat der Online-Shop einen Zuwachs von 3,2 % gesehen, während mobile und stationäre Automaten um 7,1 % abgenommen haben. Bei der Gegenüberstellung von kumulierten Einnahmen und Absätzen im Jahr 2019 fällt auf, dass die Fahrkartenautomaten 12 % der Einnahmen bei etwa 30 % der Verkaufsvorgänge generieren (vgl. Abb. 2). Das Abo und weitere Vertragstickets hingegen generieren bei 18 % der Verkaufsvorgänge 60 % der Einnahmen.

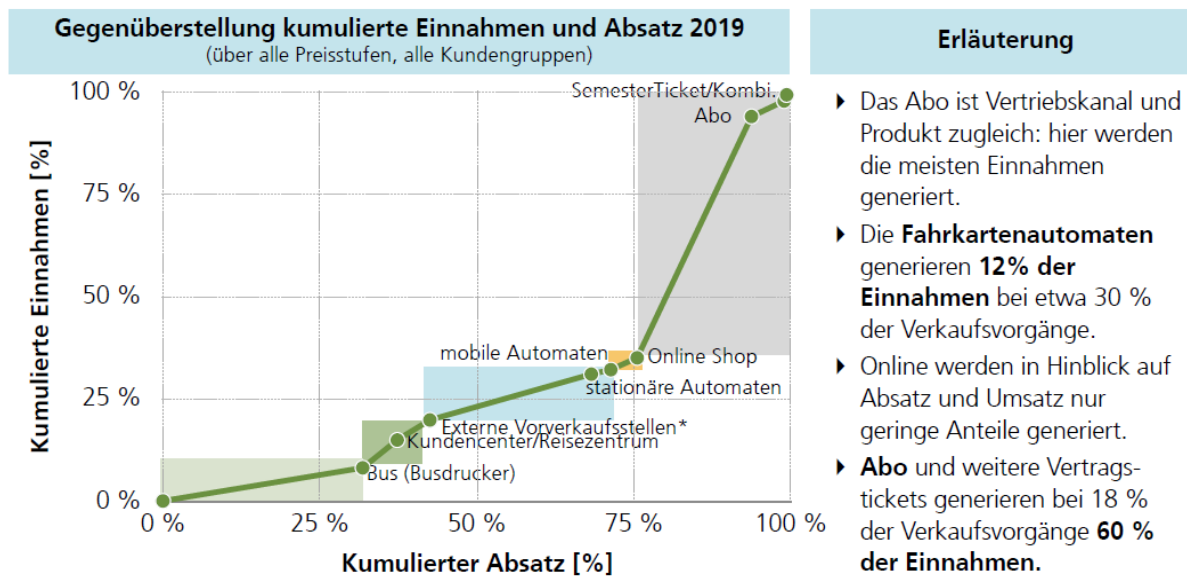


Abbildung 5 Gegenüberstellung kumulierte Einnahmen und Absatz 2019. Quelle: Probst & Consorten, 2021.

Die Wahrnehmung der Vertriebsstellen wurde einzeln abgefragt:

- Der personenbediente Vertrieb hat weiterhin eine hohe Bedeutung im Vertriebsmix in Hinblick auf Umsatz und Absatz.
- Der Fahrerverkauf ist in der Wahrnehmung der meisten Unternehmen ein wenig effizienter Kanal aufgrund z.B. entstehenden Verspätungen sowie des aufwändigen und teuren Bargeldhandlings – eine bedeutende Ausnahme bilden hier jene Unternehmen, bei denen der Fahrerverkauf eine tragende Vertriebssäule darstellt.
- Die Bedeutung der Kundencenter wird unterschiedlich bewertet, was an der jeweiligen Funktion als Kundencenter oder als Beratungsstelle liegt.
- Externe Vorverkaufsstellen werden bei einigen Unternehmen aktiv gesteuert und als erfolgreicher Kanal wahrgenommen, um in der Fläche Kundennähe zu haben, auch wenn häufig Unzufriedenheit mit der Beratungsqualität auftritt.
- Automaten wird in Summe eine abnehmende Bedeutung des Kanals zugeschrieben. Begründet wird dies häufig mit einem Shift zum Online-Vertrieb und den teuren Unterhaltskosten. Gleichzeitig sind Automaten weiterhin ein wichtiger Bestandteil des Vertriebs und werden sogar als „Rückgrat des Vertriebs“ bezeichnet.
- Der Online-Vertrieb sieht - trotz niedrigem Gesamtniveau – insgesamt eine steigende Tendenz im Absatz. Erfolge verzeichnen bisher aber vorrangig nur die A2 und A3-Unternehmen.

- Nach wie vor ist das Abonnement in seiner Bedeutung und Effizienz die „Nummer 1“ im Vertrieb. Die Zahl der Abnehmer*innen war allerdings bereits vor der Pandemie rückläufig.

Analyse der Zukunftsperspektiven

In einem weiteren Schritt wurden die Verkehrsunternehmen qualitativ befragt, wie sie die Entwicklung der einzelnen Kanäle einschätzen.

- Der Fahrerverkauf soll reduziert werden, außer in jenen Unternehmen, die auf den Fahrerverkauf angewiesen sind, da es der einzige flächendeckende Vertriebskanal ist.
- Für die Kundencenter wollen die meisten VU einen verstärkten Fokus auf Beratung und Kommunikation legen.
- Über die Abschaffung von externen Vorverkaufsstellen denkt derzeit kein Unternehmen nach, lediglich über eine weitere Netzverschlankeung in der Zukunft.
- Eine weitere Reduktion der Automatenzahl können sich einige VU vorstellen. Grundsätzlich ist jedoch für viele VU innerhalb der nächsten 10 Jahre kaum vorstellbar, ihre Automaten komplett abzuschaffen, da der Einnahmenanteil noch zu hoch ist – die Hoffnung besteht allerdings, dass der digitale Vertrieb diesen danach ersetzen könnte.
- Einig sind sich die Verkehrsunternehmen, dass der digitale Vertrieb im Anteil zunehmen wird – unklar ist die Geschwindigkeit dieser Entwicklung. Viele Unternehmen sehen einen Erfolg des digitalen Vertriebs nur durch starke Einschränkungen im Sortiment der konventionellen Kanäle bzw. in der Abschaffung kompletter Kanäle.

Gesamthaft geben die Unternehmen unterschiedliche strategische Ausrichtungen wieder: Erhalt der Kanäle, um ideal auf die verschiedenen Zielgruppen eingehen zu können vs. Abschaffen eines Kanals/einiger Kanäle in weiter Zukunft, um den Digitalvertrieb effizienter zu machen.

Im nächsten Schritt werden auf Basis des Status Quo und den Einschätzungen zur zukünftigen Entwicklung drei bis fünf konkrete Vertriebs szenarien entwickelt.

Der VRR wird erneut im März-Sitzungsblock 2022 zum Thema berichten.

5. Seniorenmarkt

Im Oktober 2003 hat der VRR das BärenTicket für die Senior*innen ab 60 Jahren im Verbundraum eingeführt. Es ist ein persönliches, nicht übertragbares Ticket und wurde speziell für diese Kundengruppe konzipiert. Es beinhaltet die Ausstattung eines Premiumproduktes:

- die verbundweite Nutzung
- ganztägige Geltungsdauer ohne Sperrzeiten
- 1. Klasse-Nutzung des SPNV

- ganztägige Fahrradmitnahme
- Personenmitnahme Mo-Fr ab 19:00 Uhr und am Wochenende ganztägig für 1 erwachsene Person und bis zu 3 Kinder unter 15 Jahren
- Mobilitätsgarantie ganztägig bis 60,00 €

Absatzentwicklung seit 2013

Abbildung 1 zeigt, dass die Absätze des Bärentickets nach Einführung im Jahr 2013 bis 2016 leicht rückgängig waren. In den Jahren 2016 bis 2019 hingegen verzeichnete sich ein leichter Anstieg auf das Niveau des Jahres 2013, sodass sich die Zahl der Abonnent*innen im Zeitraum von 2013-2019 nur unwesentlich verändert hat. Mit der Corona-Pandemie sanken auch die Absätze des Bärentickets im Jahr 2020 um rund -6% (Abo und Abo GK) auf aktuell 37.500 Abonnent*innen.

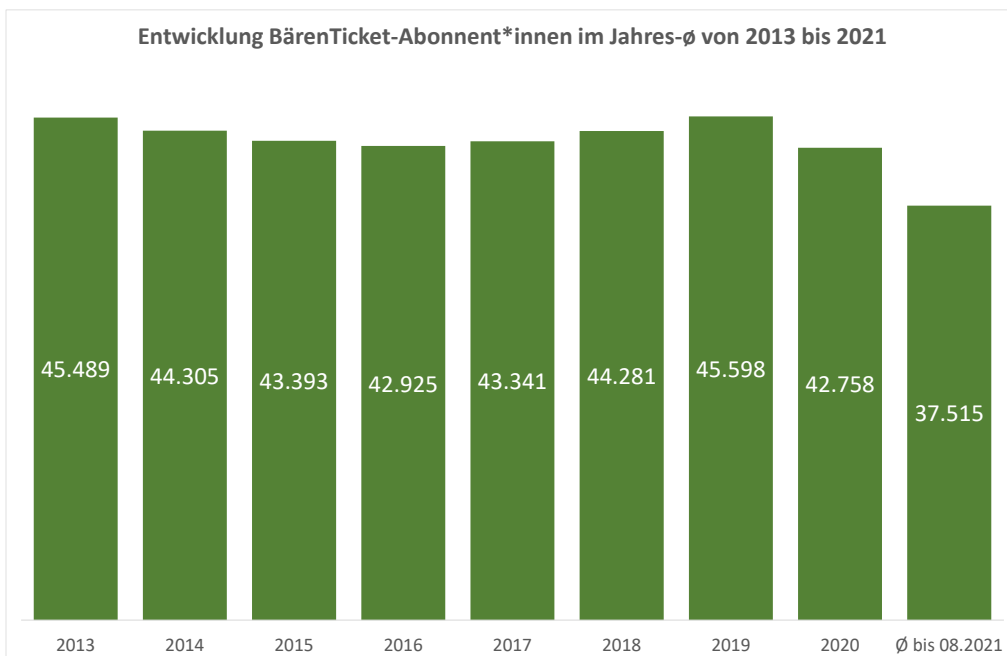


Abbildung 6 Entwicklung BärenTicket-Abonnent*innen im Jahresdurchschnitt von 2013-2021.

Quelle: VRR.

Tarifliche (Weiter-)Entwicklung

In den Jahren 2016 und 2019 wurde letztmals über die Anpassung von Tarifmerkmalen (hier: Altersgrenze und 1. Klasse-Nutzung) und deren Auswirkungen auf das bestehende Produktsortiment diskutiert. In verschiedenen Szenarien wurden Varianten der Altersgrenzen und deren Auswirkung bewertet. Mit Blick auf die erwartete Erlöswirkung und die kommunikativen Folgen wurde im Jahr 2016 von einer Anpassung der Tarifmerkmale abgesehen.

Die aktuelle Entwicklung zeigt die Notwendigkeit einer näheren Betrachtung des Seniorenmarkts. Um neue Erkenntnisse zu sammeln ist es zwingend erforderlich, den gesamten

Seniorenmarkt zu betrachten. Dieser findet nicht ausschließlich im Bereich BärenTicket, sondern auch bei den Regelzeitkarten (z.B. Ticket1000/Ticket2000) und im Gelegenheits Sortiment statt.

Weiteres Vorgehen

Wir werden den Seniorenmarkt in den folgenden Monaten näher betrachten, um eine aktuelle, fachliche Bewertung der Entwicklungsmöglichkeiten abgeben zu können. Wir werden erneut im Juni-Sitzungsblock 2022 zum Thema berichten.

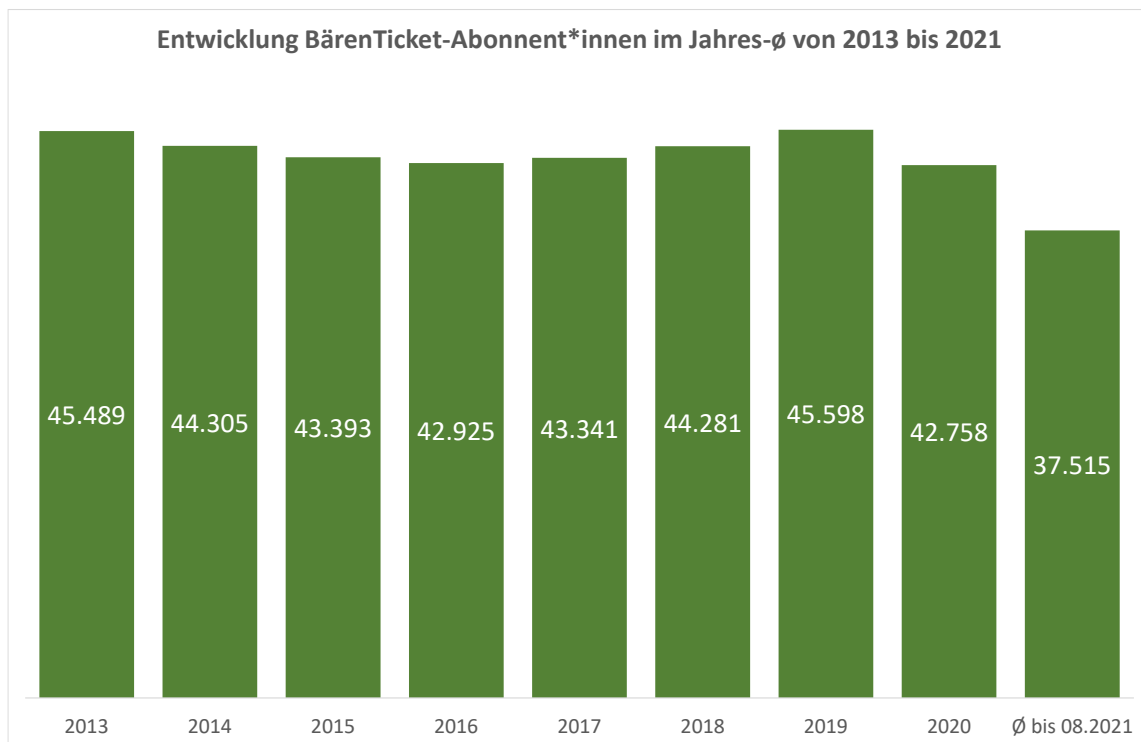
6. Bericht Mobilitätsgarantie

Im Oktober 2003 hat der VRR das BärenTicket für die Senior*innen ab 60 Jahren im Verbundraum eingeführt. Es ist ein persönliches, nicht übertragbares Ticket und wurde speziell für diese Kundengruppe konzipiert. Es beinhaltet die Ausstattung eines Premiumproduktes:

- die verbundweite Nutzung
- ganztägige Geltungsdauer ohne Sperrzeiten
- 1. Klasse-Nutzung des SPNV
- ganztägige Fahrradmitnahme
- Personenmitnahme Mo-Fr ab 19:00 Uhr und am Wochenende ganztägig für 1 erwachsene Person und bis zu 3 Kinder unter 15 Jahren
- Mobilitätsgarantie ganztägig bis 60,00 €

Absatzentwicklung seit 2013

Abbildung 1 zeigt, dass die Absätze des Barentickets nach Einführung im Jahr 2013 bis 2016 leicht rückgängig waren. In den Jahren 2016 bis 2019 hingegen verzeichnete sich ein leichter Anstieg auf das Niveau des Jahres 2013, sodass sich die Zahl der Abonent*innen im Zeitraum von 2013-2019 nur unwesentlich verändert hat. Mit der Corona-Pandemie sanken auch die Absätze des Barentickets im Jahr 2020 um rund -6% (Abo und Abo GK) auf aktuell 37.500 Abonent*innen.



*Abbildung 7 Entwicklung BärenTicket-Abonnant*innen im Jahresdurchschnitt von 2013-2021.
Quelle: VRR.*

Tarifliche (Weiter-)Entwicklung

In den Jahren 2016 und 2019 wurde letztmals über die Anpassung von Tarifmerkmalen (hier: Altersgrenze und 1. Klasse-Nutzung) und deren Auswirkungen auf das bestehende Produktsortiment diskutiert. In verschiedenen Szenarien wurden Varianten der Altersgrenzen und deren Auswirkung bewertet. Mit Blick auf die erwartete Erlöswirkung und die kommunikativen Folgen wurde im Jahr 2016 von einer Anpassung der Tarifmerkmale abgesehen.

Die aktuelle Entwicklung zeigt die Notwendigkeit einer näheren Betrachtung des Seniorenmarkts. Um neue Erkenntnisse zu sammeln ist es zwingend erforderlich, den gesamten Seniorenmarkt zu betrachten. Dieser findet nicht ausschließlich im Bereich BärenTicket, sondern auch bei den Regelzeitkarten (z.B. Ticket1000/Ticket2000) und im Gelegenheitsortiment statt.

Weiteres Vorgehen

Wir werden den Seniorenmarkt in den folgenden Monaten näher betrachten, um eine aktuelle, fachliche Bewertung der Entwicklungsmöglichkeiten abgeben zu können. Wir werden erneut im Juni-Sitzungsblock 2022 zum Thema berichten.

7. UEFA EURO 2024 Germany

Vom 14. Juni bis zum 14. Juli 2024 wird die Fußball-Europameisterschaft (UEFA EURO 2024) in Deutschland stattfinden. Im Verbundgebiet liegen mit Dortmund (Signal-Iduna-Park), Gelsenkirchen (Veltins-Arena) und Düsseldorf (Merkur-Spiel-Arena) drei der 10 Spielorte. Je Spielort sind voraussichtlich 4-6 Spiele vorgesehen. Zusätzlich befindet sich mit Köln (Rhein-Energie-Stadion) ein Spielort in „Nahverkehrs-Distanz“ zum VRR-Verbundraum. Veranstalter ist jeweils die UEFA.

Derzeit werden zwischen VDV, DFB, den betroffenen Städten und Verbänden Mobilitätskonzepte erstellt. Aktuell bilden sich unterschiedliche Akteursgruppen in den Host Cities, die u.a. auch tarifliche, rechtliche und verkehrsplanerische Fragestellungen bearbeiten werden. Der VRR wird über den Fortgang berichten.

8. Tarifkooperationen

1. Ausweitung der Gültigkeit der OV-Chipkaart im SPNV auf den Bereich der Stadt Emmerich

Ausgangslage

Zwischen der benachbarten niederländischen Provinz Gelderland und der Stadt Emmerich gibt es zahlreiche Grenzpendler*innen. Die verbindende SPNV-Linie ist der Rhein-IJssel-Express (RE19) von Arnhem über Emmerich, Wesel und Oberhausen nach Düsseldorf. Aktuell wird hier das komplette Sortiment des VRR-Tarifs angeboten, der NRW-Tarif, der DB-Tarif und zusätzlich, auf den Streckenabschnitt Arnhem – Zevenaar begrenzt, das gesamte niederländische Ticketsortiment inkl. OV-Chipkaart. Auf Initiative des Bürgermeisters der Stadt Emmerich traten die VRR AöR und die niederländische Provinz Gelderland in Verhandlungen zur Ausweitung der Gültigkeit der niederländischen OV-Chipkaart auf die 3 Stationen Elten, Emmerich am Rhein und Praest im Bereich der Stadt Emmerich auf der SPNV-Linie RE19.

Lösung

Für Kund*innen, die über die Landesgrenze fahren, kommt der OV-Chipkaart-Tarif zur Anwendung. Damit sind Fahrten zu allen Stationen in den Niederlanden möglich. Für reine grenzüberschreitende Fahrten zwischen Emmerich und Arnhem bzw. Zevenaar kommt zusätzlich auch weiterhin der VRR-Tarif zur Anwendung. Der SPNV, als alleiniger Betroffener im VRR, erhält von der Provinz Gelderland einen finanziellen Ausgleich, der sich pro Fahrgast am VRR-Tarif orientiert. Die notwendige Infrastruktur und das Vertriebssystem werden komplett von niederländischer Seite installiert. Die Kosten für Installation und Wartung werden ebenfalls von den Niederlanden übernommen. Rechte und Pflichten der Beteiligten, sowie die Verteilung der Einnahmen werden in die bestehende Kooperationsvereinbarung übernommen.

Einführungszeitpunkt

Die Inbetriebnahme des OV-Chipkaart-Tarifs erfolgt kurzfristig nach Fertigstellung der Infrastruktur. Der VRR informiert die Gremien rechtzeitig.

2. Ticketfreie Nahverkehrstage in Bochum/Gelsenkirchen

Die Bochum-Gelsenkirchener Straßenbahnen AG (Bogestra) hatte im Jahr 2021 verschiedene ticketfreie Nahverkehrstage in Bochum und Gelsenkirchen angezeigt:

Tag der offenen Tür am 12.09.21

Aus Anlass eines Tages der offenen Tür der Bogestra in Bochum war die unentgeltliche Nutzung ausgewählter Straßenbahnlinien für alle Fahrgäste am 12.09.2021, in der Zeit von 11:00-18:00 Uhr, geplant. Die unentgeltliche Nutzung war auf der gesamten Fahrtstrecke der Straßenbahnlinien 302 und 310 in den Tarifgebieten 26/ Gelsenkirchen, 36/ Bochum und 47/ Witten, Wetter, Herdecke möglich. Im Verlauf wurde entschieden, dass der Tag der offenen Tür aufgrund der schlechten Planbarkeit im Hinblick auf Corona erst im Jahr 2022 stattfinden wird.

Fahrscheinfreie Tage am 09.10./ 04.12.2021 und 08.01.22

Am 08.09.21 beantragte die Bogestra gem. Richtlinie Sondertarife die Nachholung der im Jahr 2020 abgesagten fahrscheinfreien Tage (inkl. Bestätigung zur Kostenübernahmen seitens der Städte Bochum und Gelsenkirchen) für folgende Daten:

- 09.10.2021
- 04.12.2021
- 08.01.2022

Die VRR AöR hat am 20.09.2021 eine Tarifanzeige bei der Bezirksregierung Düsseldorf abgegeben. Die entstehenden Fahrgeldeinnahmen werden durch die Stadt Bochum ggü. den weiteren beteiligten Verkehrsunternehmen in Gelsenkirchen (Ruhrbahn GmbH, DB Regio und Vestische Straßenbahn GmbH), sowie in Bochum (VER- Verkehrsgesellschaft Ennepe-Ruhr, Straßenbahn Herne - Castrop-Rauxel GmbH und DB Regio) ausgeglichen.