

# Gutachten 365-Euro-Ticket für Alle

**Ergebnispräsentation am 12.10.2021**  
**- Dokumentation -**

Verkehrsverbund Großraum Nürnberg GmbH

Nürnberg | 12.10.2021

# Agenda

1	Einführung	→ 5 Min.
2	Tarifmodelle im Überblick	} → 120 Min. Inkl. Diskussion
3	Ergebnisse der Nachfrage- und Erlösprognose aller Modelle im Vergleich	
4	Gutachterliche Bewertung und Empfehlung	
5	Exkurs Finanzierung VGN	→ 15 Min.
6	Exkurs Drittnutzerfinanzierung	→ 15 Min.
7	Ausblick und weiteres Vorgehen	→ 15 Min.

# Agenda

---

## 1 Einführung

2 Tarifmodelle im Überblick

3 Ergebnisse der Nachfrage- und Erlösprognose aller Modelle im Vergleich

4 Gutachterliche Bewertung und Empfehlung

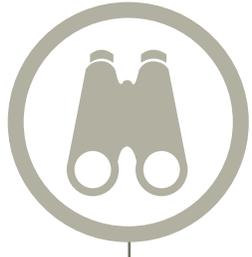
5 Exkurs Finanzierung VGN

6 Exkurs Drittnutzerfinanzierung

7 Ausblick und weiteres Vorgehen

---

Im Rahmen des Projektes wurden gemeinsam mit der begleitenden Arbeitsgruppe 365-Euro-Modelle konzipiert und vom Gutachter kalkuliert und bewertet



### Hintergrund

- › Stadtratsbeschluss für die Einführung eines 365-Euro-Ticket für Alle zum 01.01.2023 in Nürnberg
- › Beauftragung der VGN GmbH durch die ZVGN-Verbandsversammlung am 10.11.2020 zur Ausschreibung eines Gutachtens zur Prüfung einer verbundweiten Einführung eines 365-Euro-Tickets für Alle



### Zielsetzung des Gutachtens

- › Konzeption verschiedener 365-Euro-Modelle für Alle für den gesamten Verbundraum, welche,
  - den gesteckten Zielen aller Verbundpartner möglichst nahekommt,
  - als Idee auf andere Verbünde in Bayern übertragbar wären
  - mittelfristig durch den Freistaat förderfähig wäre



### Auftrag an den Berater

- › Konzeption verschiedener 365-Euro-Modelle für Alle für den gesamten Verbundraum
- › Differenzierte Kalkulation der Mindererlöse und Nachfrageeffekte
- › Gesamthafte Bewertung der Modellergebnisse bzgl. einer möglichen Umsetzung
- › Qualitative Darstellung von Drittfinanzierungsmöglichkeiten



### Arbeit in der begleitenden Arbeitsgruppe

- › Begleitende Arbeitsgruppe mit Vertretern der Städte und Landkreise, Aufgabenträger, Verkehrsunternehmen und der VGN GmbH
- › Insgesamt vier gemeinsame Sitzungen zur,
  - Auswahl und Ausgestaltung der Modellvarianten,
  - Diskussion und Einordnung der Ergebnisse

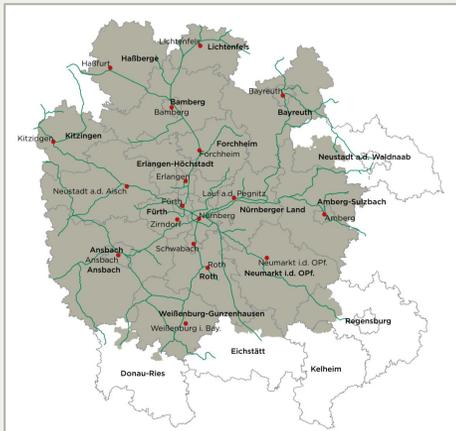
# Agenda

- 1 Einführung
- 2 Tarifmodelle im Überblick**
- 3 Ergebnisse der Nachfrage- und Erlösprognose aller Modelle im Vergleich
- 4 Gutachterliche Bewertung und Empfehlung
- 5 Exkurs Finanzierung VGN
- 6 Exkurs Drittnutzerfinanzierung
- 7 Ausblick und weiteres Vorgehen

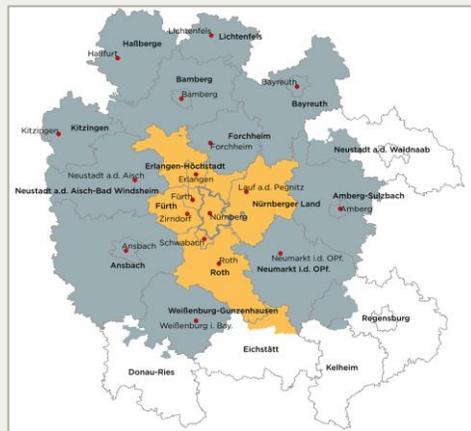
Im Rahmen des Projektes wurden sieben unterschiedliche Modelle für 365-Euro-Tickets für alle entwickelt und sowohl quantitativ als auch qualitativ bewertet



## Gesamtverbund-Modell



## Ring-Modell



## Territorial-Modell 2+2 Untervariante

### Territorial-Modell 2+2 (Basisversion)

### Territorial-Modell 2+1 Untervariante

### Territorial-Modell 2+1 (Basisversion)



## Preisstufen-Modell

Preisstufe	2 Tage		31 Tage	
	2-Tage-MobliCard	8-Tage-MobliCard	31-Tage-MobliCard	31-Tage-MobliCard
	1-6 (max. 7 ab 18 J.)			
A	26,70	73,40	90,90	
B	22,10	60,10	74,60	
C	17,80	49,50	60,70	
D	14,40	39,00	48,50	
E	12,20	33,70	41,70	
F	9,90	27,10	33,80	
	-	-	-	
1	14,40	39,00	48,50	
2	23,20	64,90	79,60	
3	31,50	80,90	100,90	
3+1	36,60	77,10	125,00	
4	40,10	137,40	137,40	
4+1	43,10	147,60	147,60	
5	46,80	160,20	160,20	
5+1	50,80	173,10	173,10	
6	52,50	96,10	179,40	
6+1	57,10	196,40	196,40	
7	61,40	204,70	204,70	
7+1	65,90	224,70	224,70	
8	70,90	229,90	229,90	
8+1	75,90	252,90	252,90	
9	78,10	267,00	267,00	
9+1	81,80	279,70	279,70	
10	86,90	296,90	296,90	
10+1	90,90	318,20	318,20	

PS A - F und 1 - 2: 365 Euro

PS 2 + T - 5: 730 Euro

PS 5 + T - 8: 1.095 Euro

PS 8 + T - 10 + T: 1.460 Euro

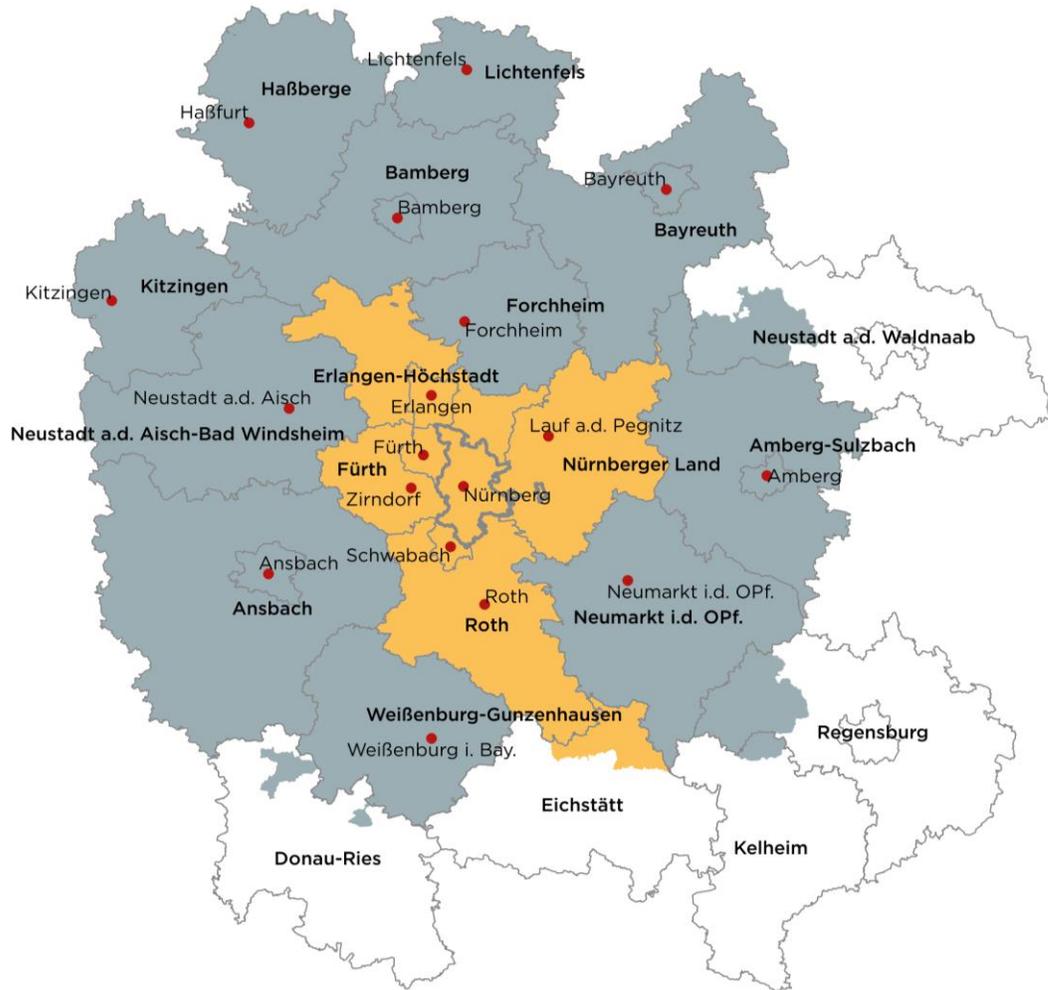
Im Gesamtverbundraum-Modell wird eine Jahreskarte für 365 Euro angeboten, welche im gesamten VGN-Gebiet ohne Einschränkungen gültig ist



### Gesamtverbundraum-Modell

- › Im Gesamtverbundraum-Modell wird eine Jahreskarte zum Preis von 365 Euro angeboten, welche im gesamten VGN-Gebiet ohne Einschränkungen gültig ist
- › Weitere Preisstufen oder Premiumprodukte sind nicht vorgesehen

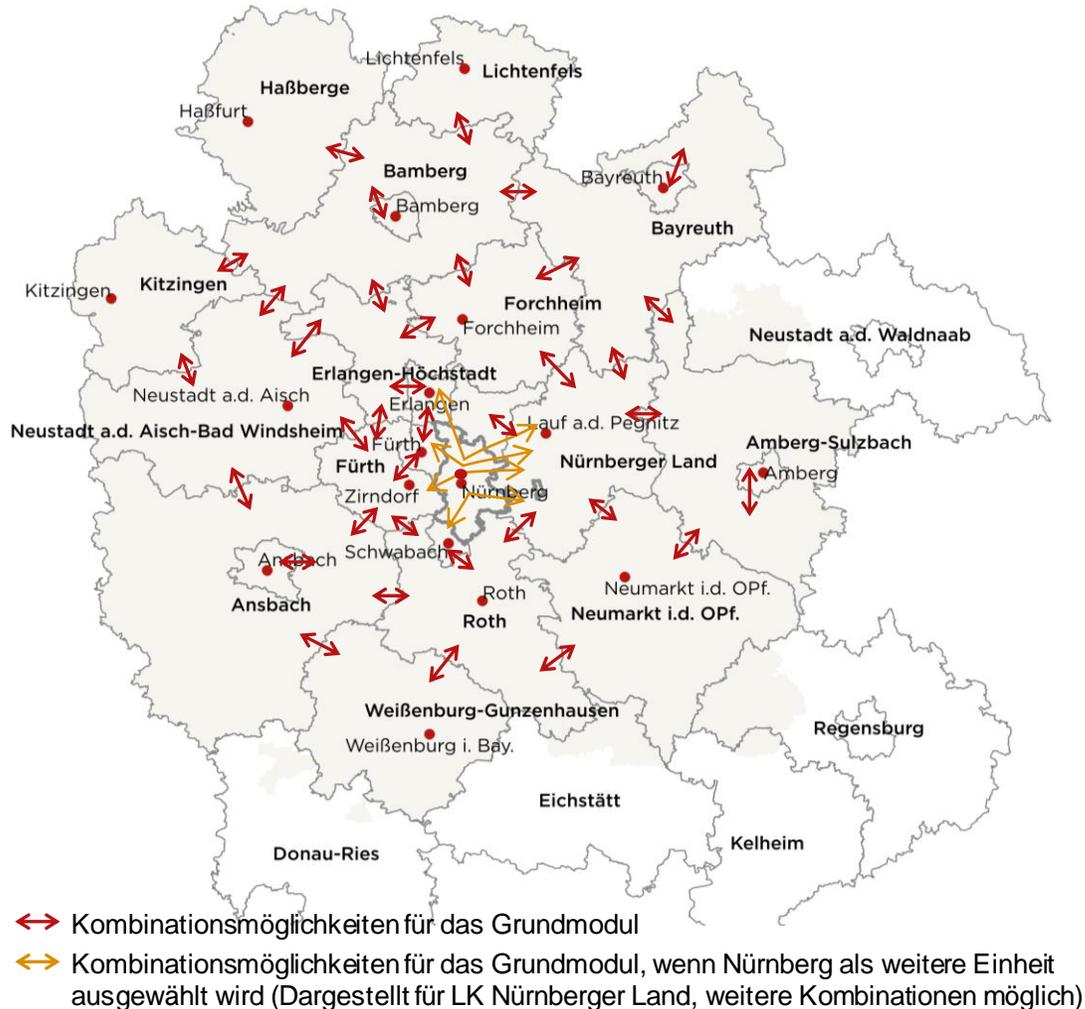
Im Ring-Modell werden die Gebietskörperschaften im VGN in zwei „Ringen“ zusammengefasst, einen inneren und einen äußeren „Ring“



### Ring-Modell

- › Im Ring-Modell werden die Gebietskörperschaften in zwei „Ringen“ zusammengefasst, einen inneren und einen äußeren „Ring“
- › Eine Jahreskarte für einen Ring kostet 365 Euro, d. h.
  - Innerer Ring: 365 Euro
  - Äußerer Ring: 365 Euro
  - Beide Ringe (= VGN): 730 Euro
- › Landkreise, die nur zu kleinen Teilen dem VGN angehören, zählen nicht extra, ihre VGN-Verkehre werden dem äußeren Ring zugeschlagen
- › Ausnahme ist der Landkreis Eichstätt, der (wie der angrenzende LK Roth) dem inneren Ring zugeschlagen wird.

Im Territorial-Modell 2+1 Basisversion können die ersten 2 Gebietskörperschaften für 365 Euro erworben werden, jede weitere Einheit oder NÜ kostet weitere 365 Euro

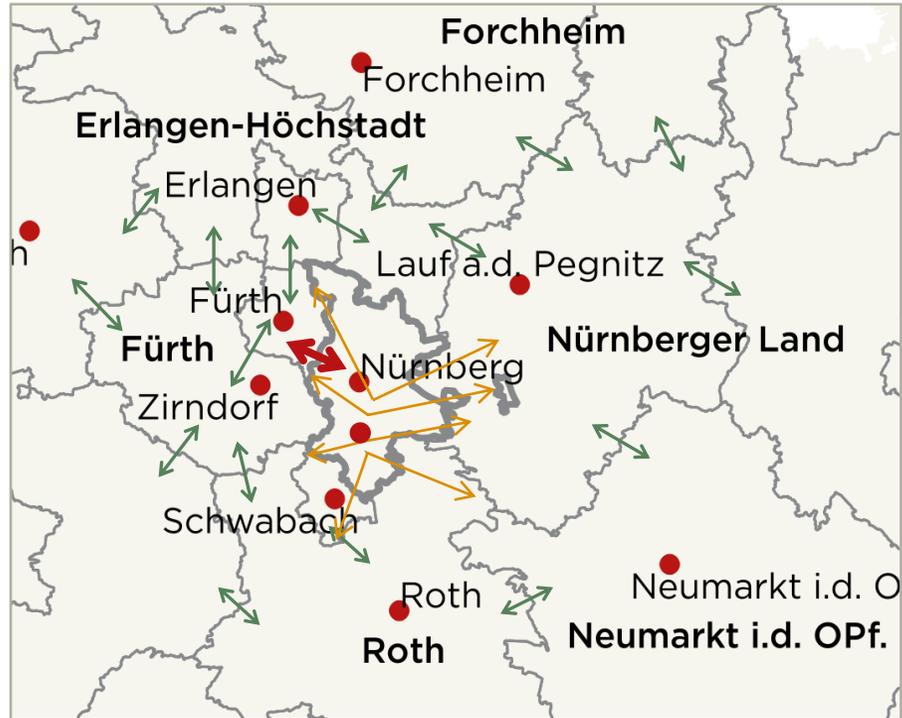


### Territorial-Modell 2+1 Basisversion

- › Zwei Gebietskörperschaften (Kreise oder kreisfreie Städte, NICHT Nürnberg) bilden eine erste 365-Euro-Einheit (Grundmodul), jede weitere Gebietskörperschaft kostet 365 Euro
  - Alle ausgewählten Einheiten müssen räumlich miteinander verbunden sein
  - AUSNAHME ist Nürnberg. Die Stadt Nürnberg (ohne Fürth, Stein, etc.) bildet immer alleine eine 365-Euro-Einheit (d. h. Nürnberg zählt im Grundmodul wie 2 Gebietskörperschaften, in Kombination mit anderen 365-Euro-Einheiten wie eine Gebietskörperschaft)
- › Die Preisstufenstaffelung folgt dem Prinzip: „2+1+1“
  - Grundmodul [„2“]: 2 Gebietskörperschaften oder Nürnberg kosten 365 Euro,
  - 3 Gebietskörperschaften (2 Gebietskörperschaften als Grundmodul plus Nürnberg ODER eine weitere) [„2+1“] kosten 730 Euro,
  - 4 Gebietskörperschaften (2 Gebietskörperschaften als Grundmodul plus Nürnberg und eine weitere ODER zwei weitere) [„2+1+1“] kosten 1.095 Euro,
  - der gesamte VGN kostet 1.460 Euro



In der Untervariante des Territorial-Modells 2+1 sind die Städte Nürnberg und Fürth für 365 Euro miteinander kombinierbar



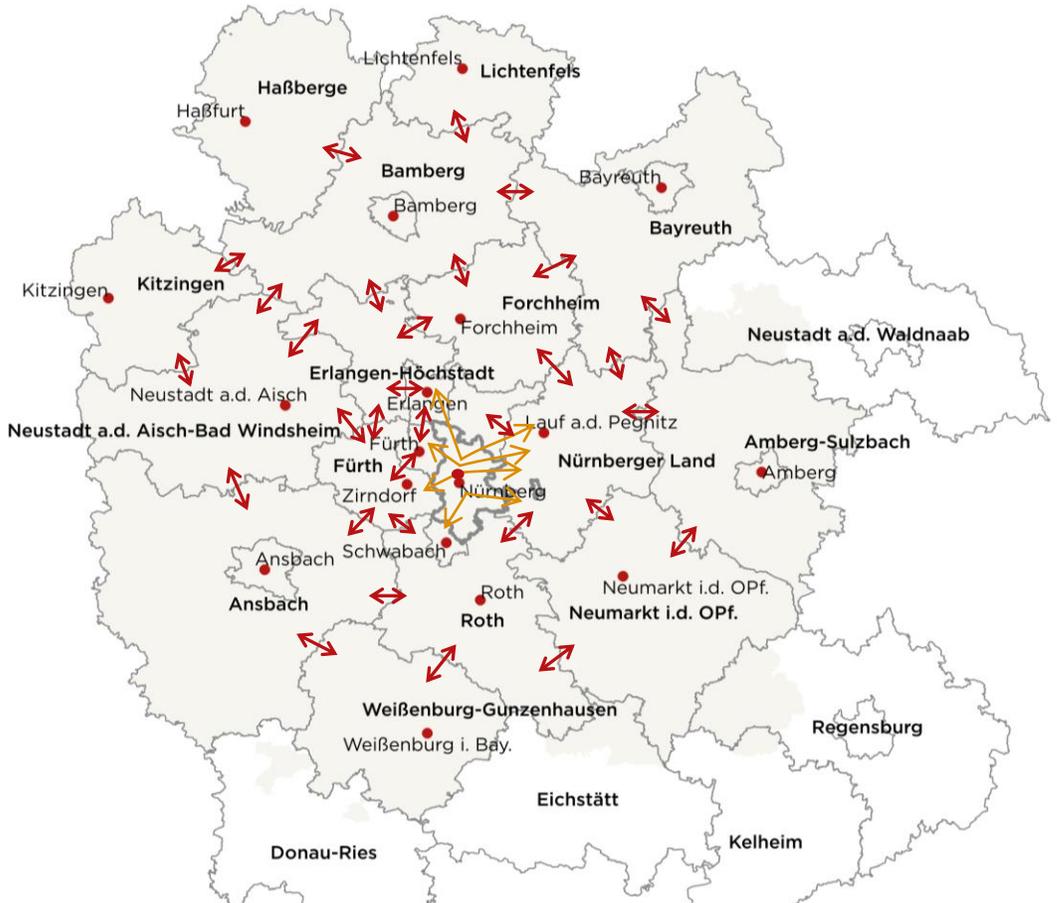
- ↔ Kombinationsmöglichkeiten für das Grundmodul
- ↔ Kombinationsmöglichkeiten für das Grundmodul, wenn Nürnberg als weitere Einheit ausgewählt wird (Dargestellt für LK Nürnberger Land, weitere Kombinationen möglich)

### Territorial-Modell 2+1 Untervariante

- › Die einzige Veränderung gegenüber der **Basisversion** ist, dass die Stadt Nürnberg im Grundmodul für 365 Euro nun mit der Stadt Fürth kombinierbar ist (und umgekehrt)
- › Der Geltungsbereich entspricht also weitgehend der derzeitigen Preisstufe A, weiterhin ohne Gemeinden wie Stein, Zirndorf etc.
- › Eine Kombination von Nürnberg mit einer anderen Gebietskörperschaft zum Grundmodul ist NICHT möglich

Rot: Abweichung der Untervariante von der Basisversion des Territorial-Modells 2+1

Im Territorial-Modell 2+2 Basisversion können 2 aneinandergrenzende Gebietskörperschaften für 365 Euro erworben werden, 2 weitere Einheiten kosten weitere 365 Euro



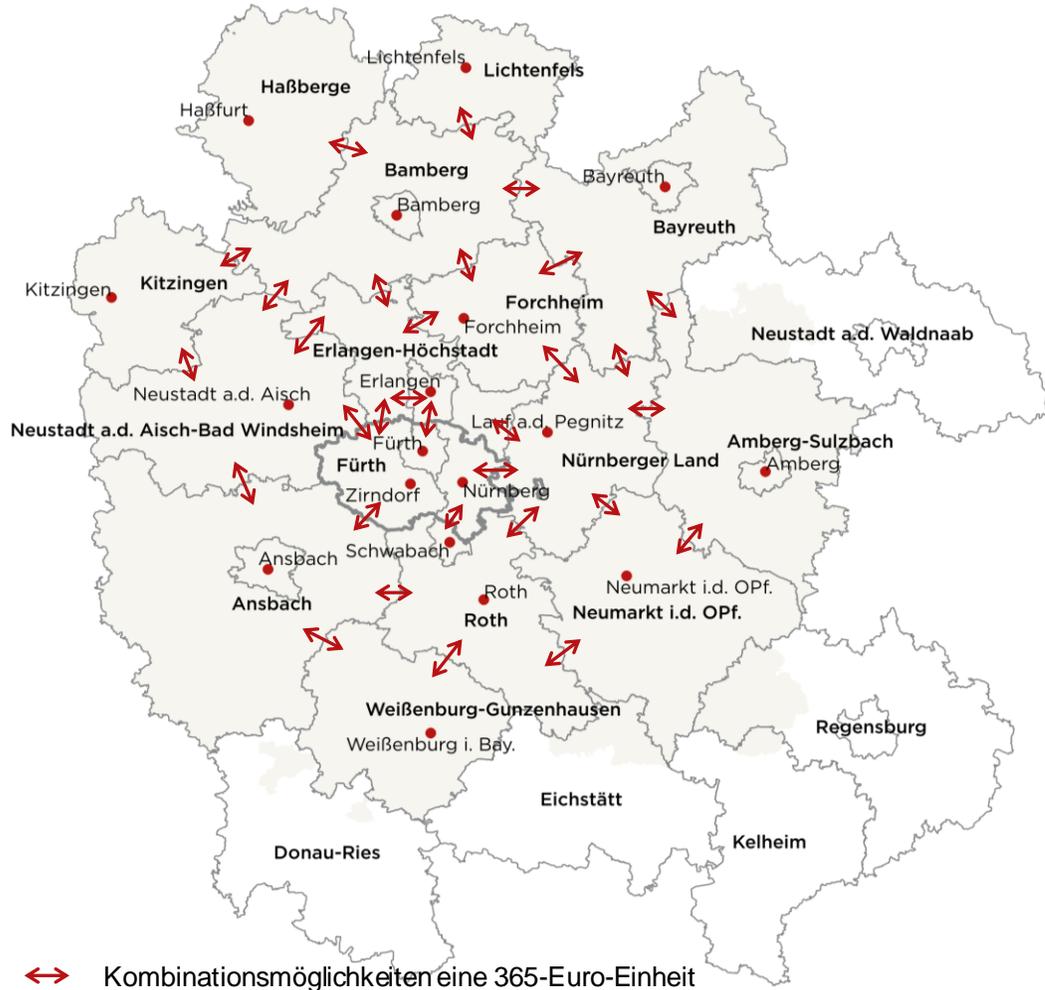
- ↔ Kombinationsmöglichkeiten für eine 365-Euro-Einheit
- ↔ Kombinationsmöglichkeiten für eine 365-Euro-Einheit, wenn Nürnberg ebenfalls gewählt wird (Dargestellt für LK Nürnberger Land, weitere Kombinationen möglich)

### Territorial-Modell 2+2 Basisversion

- › Jeweils zwei aneinandergrenzende Einheiten (i. d. R. Landkreise oder kreisfreie Städte) können zu einem 365-Euro-Grundmodul verknüpft werden
  - **Ausnahme 1:** Nürnberg kann nicht verknüpft werden und kostet allein 365 Euro; d. h. Nürnberg zählt in diesem Modell immer, auch unabhängig vom Grundmodul, wie zwei Einheiten
  - **Ausnahme 2:** Kreisfreie Städte mit weniger als 100.000 Einwohner werden mit den umliegenden Landkreisen als eine Einheit zusammengefasst und zählen wie eine Einheit.
- › Zwei Einheiten oder Nürnberg (zählt als zwei) kosten immer 365 Euro. Damit ergibt sich folgende Preisstaffelung:
  - 2 Einheiten (oder Nürnberg allein): 365 Euro
  - 4 Einheiten (oder Nürnberg und 2 weitere Einheiten): 730 Euro
  - 6 Einheiten (oder Nürnberg und 4 weitere Einheiten): 1.095 Euro
  - der VGN: 1.460 Euro



Das Territorial-Modell 2+2 Untervariante (N+FÜ+LK FÜ) verknüpft die Städte Nürnberg, Fürth und den Landkreis Fürth fest aneinander



### Territorial-Modell 2+2 Untervariante (N+FÜ+LK FÜ)

- › Unterschied zur Basisvariante: Nürnberg, Fürth (Stadt) und Fürth (Landkreis) sind fest verknüpft. Sie kosten zusammen 365 Euro.
- › Es ergibt sich folgende Preisstaffelung:
  - 2 Einheiten (oder Nürnberg / Fürth / LK Fürth): 365 Euro
  - 4 Einheiten (oder Nürnberg / Fürth / LK Fürth und 2 weitere Einheiten): 730 Euro
  - 6 Einheiten (oder Nürnberg / Fürth / LK Fürth und 4 weitere Einheiten): 1.095 Euro
  - der VGN: 1.460 Euro

Das Preisstufen-Modell fasst die bestehenden 25 Preisstufen in vier Preisstufen zusammen. Die erste Preisstufe kostet 365,- Euro

Preisstufe	7 Tage		31 Tage		12 Monate			Preiskategorie
	7-Tage-MobiCard	9-Uhr-MobiCard	31-Tage-MobiCard	Jahres Abo	JahresAbo Plus	9-Uhr-JahresAbo		
	1-6 (max. 2 ab 18 J.)	1-6 (max. 2 ab 18 J.)	1-6 (max. 2 ab 18 J.)	1	1-6 (max. 2 ab 18 J.)	1		
A	26,70	73,40	90,90	61,60	67,50	37,90	365,- Euro	
B	22,10	60,10	74,60	50,70	56,90	26,00		
C	17,80	49,50	60,70	41,50	45,70	25,50		
D	14,40	39,00	48,50	34,50	37,70	21,20		
E	12,20	33,70	41,70	29,70	32,50	18,30		
F	9,90	27,10	33,80	23,90	26,20	14,70		
1	14,40	39,00	48,50	34,50	37,70	21,20	730,- Euro	
2	23,20	64,90	79,60	56,70	62,10	34,90		
2+T	28,00	77,10	95,20	67,80	74,30	49,50		
3	31,10		105,90	75,60	82,80			
3+T	36,60		125,30	89,20	97,70			
4	40,10		137,40	97,40	106,70			
4+T	43,10	147,60	104,80	114,80				
5	46,80	160,20	114,00	124,80	78,70	1.095,- Euro		
5+T	50,00	96,10	171,10	121,90			133,50	
6	52,50		179,40	127,90			140,10	
6+T	57,10		195,40	139,70			153,00	
7	61,40		209,80	149,70			163,70	
7+T	65,90		224,70	160,30			175,50	
8	70,00		239,30	171,10	187,20	95,00	1.460,- Euro	
8+T	73,90	105,10	252,50	180,00	197,10			
9	78,10		267,00	190,50	208,60			
9+T	81,80		279,70	199,70	218,70			
10	86,50		295,80	211,00	231,10			
10+T und mehr	93,00		318,20	226,60	247,80			



Preisstufen-Modell

- > Das Preisstufen-Modell fasst die bestehenden 25 Preisstufen in insgesamt vier Preisstufen zusammen.
- > Die erste Preisstufe kostet 365,- Euro
- > Jede weitere Preisstufe kostet weitere 365,- Euro
- > Die räumlichen Grenzen der vier Preisstufen orientieren sich an den Grenzen der bisherigen Preisstufen
- > Die grundsätzliche Preisbildungslogik orientiert sich an der bisherigen Logik

# Agenda

- 1 Einführung
- 2 Tarifmodelle im Überblick
- 3 Ergebnisse der Nachfrage- und Erlösprognose aller Modelle im Vergleich**
- 4 Gutachterliche Bewertung und Empfehlung
- 5 Exkurs Finanzierung VGN
- 6 Exkurs Drittnutzerfinanzierung
- 7 Ausblick und weiteres Vorgehen

Die Prognose der Nachfrage- und Erlöswirkungen der einzelnen Tarifmodelle erfolgt in mehreren Stufen und basiert auf der Verkehrserhebung und Vertriebsstatistik

1

### Aufbereitung Datenquellen

#### Verkehrserhebung

- › Ermittlung Nachfragemuster je Landkreis



#### Vertriebsstatistik

- › Ermittlung bisheriger Nutzungsmuster wie viele Personen kaufen wie häufig welches Ticket



2

### Modellierung der Wanderung



- › Wechsel zu 365-Euro-Familie weil es sich finanziell lohnt
- › Neukund/-innen (durch Preissenkung)
- › Nachfragewirkung durch erhöhten Komfort (verbundweites Ticket, große Preisstufe)
- › Induzierte Fahrten
- › Entfallene Fahrten aus Zusatzleistungen

3

### Ergebnisermittlung

Mindererlöse je Modell für VGN und Kreise

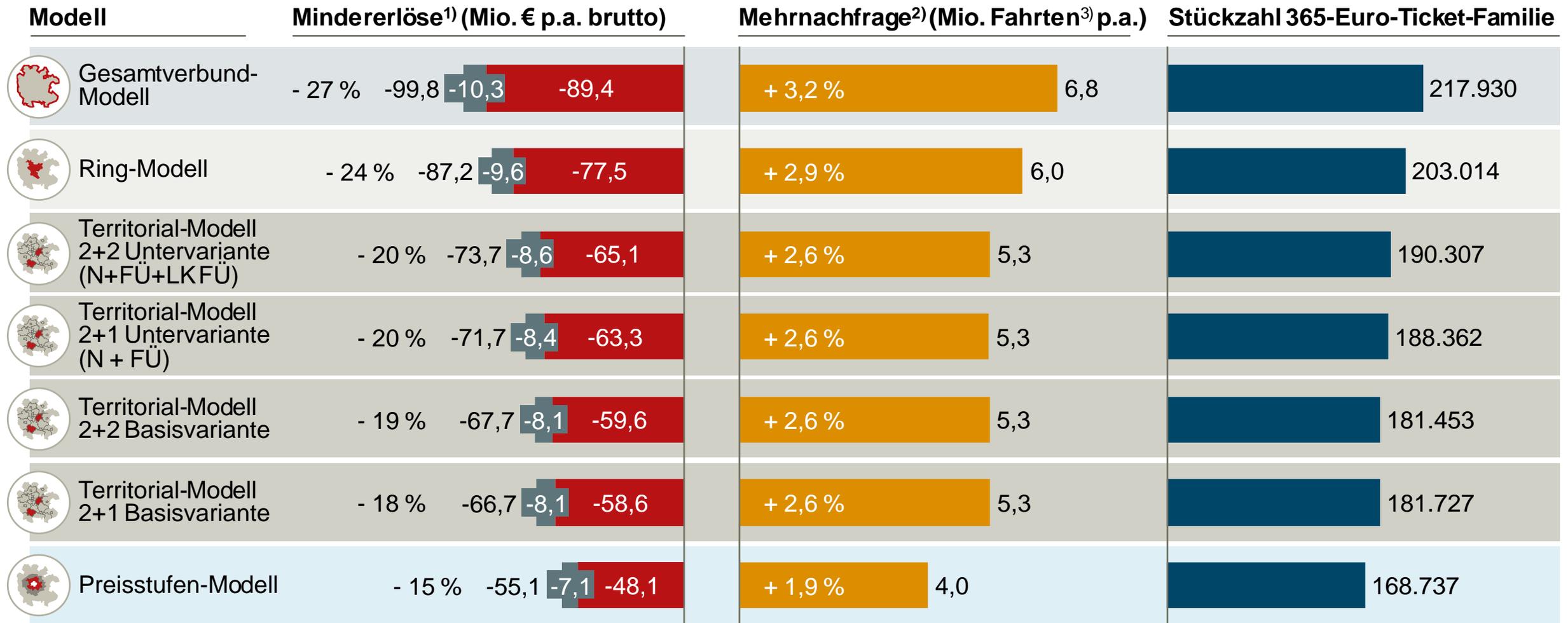


Nachfrageeffekt je Modell für VGN und Kreise



## Ergebnisse der Nachfrage- und Erlösprognose aller Modelle im Vergleich

Im Vergleich der Varianten zeigen sich deutliche Unterschiede vor allem bei den generierten Mindererlösen; Nachfrageentwicklung und Stückzahl differieren weniger



1) Ausgangswert Erlöse: 363,6 Mio. € p.a. brutto (2019)

2) Ausgangswert: 202,7 Mio. Fahrten<sup>3)</sup> p.a. (2019)

3) Fahrten = Verbundbeförderungsfälle (VBF)

# Agenda

- 1 Einführung
- 2 Tarifmodelle im Überblick
- 3 Ergebnisse der Nachfrage- und Erlösprognose aller Modelle im Vergleich
- 4 Gutachterliche Bewertung und Empfehlung**
- 5 Exkurs Finanzierung VGN
- 6 Exkurs Drittnutzerfinanzierung
- 7 Ausblick und weiteres Vorgehen

Die gutachterliche Bewertung setzt sich aus mehreren Komponenten zusammen, die sich in ihrer Ausprägungsstärke und Bedeutung für den VGN unterscheiden

### Ökonomische Effekte

- › Mindererlöse (Mio. € p.a. brutto)
- › Mehrnachfrage (Mio. Fahrten p.a.)
- › Kosten-Nutzenverhältnis aus Kundensicht
- › Tarifergiebigkeit

### Kundenrelevante Schlüsselprojekte

- › Erlöswirkung bei geplanter Verbundraumerweiterung
- › Auswirkungen auf das Potenzial des E-Tarifs

### Kundensicht

- › Von Preissprüngen betroffene Kunden
- › Verständlichkeit/ Transparenz der Modelle
- › Gleiche Reiseweite für gleiches Geld (Leistungsgerechtigkeit)
- › Gleiches Fahrplanangebot für gleiches Geld

### Landessicht

- › Förderfähigkeit durch den Freistaat
- › Übertragbarkeit auf alle bayerischen Verbünde

### Folgewirkungen

- › Notwendigkeit zur Erhöhung des ÖPNV-Angebotes
- › Notwendigkeit zum Ausbau der Infrastruktur
- › Risiko von erhöhtem Parkdruck

### Sonstiges

- › Vertriebskosten
- › Prüfbarkeit
- › Datenbedarf für die EAV

 Wichtigste Faktoren für die gutachterliche Bewertung

# Die Modelltypen unterscheiden sich hinsichtlich der ökonomischen Effekte und Auswirkungen auf Schlüsselprojekte deutlich voneinander

	Ökonomische Effekte				Schlüsselprojekte		Folgewirkungen			Landessicht	
	Mindererlöse (Mio. € p. a. brutto)	Mehrnachfrage (Mio. Fahrten <sup>3</sup> p. a.)	Kosten-Nutzenverhältnis	Tarifergiebigkeit	Erlöswirkung bei Verbundraumerweiterung <sup>1)</sup>	Auswirkungen auf das Potenzial des E-Tarifs	Notwendigkeit zur Erhöhung des ÖPNV-Angebotes	Notwendigkeit zum Ausbau der Infrastruktur	Risiko von erhöhtem Parkdruck	Förderfähig durch den Freistaat	Übertragbar auf bayerische Verbünde <sup>2)</sup>
Gesamtverbund-Modell	-99,8	6,8	○	⊖ ⊖	⊖ ⊖	⊖ ⊖	○	○	⊕ ⊖	○	⊖
Ring-Modell	-87,2	6,0	○	⊖ ⊖	⊖ ⊖	⊖ ⊖	○	○	○	○	⊖
Territorial-Modell 2+2 Untervariante (N+ FÜ+LK FÜ)	-73,7	5,3	○	⊖	⊖	⊖ ⊖	○	○	⊖	○	⊕
Territorial-Modell 2+1 Untervariante (N + FÜ)	-71,7	5,3	○	⊖	⊖	⊖ ⊖	○	○	⊖	○	⊕
Territorial-Modell 2+2 Basisvariante	-67,7	5,3	○	⊖	⊖	⊖ ⊖	○	○	⊖	○	⊕
Territorial-Modell 2+1 Basisvariante	-66,7	5,3	○	⊖	⊖	⊖ ⊖	○	○	⊖	○	⊕
Preisstufen-Modell	-55,1	4,0	○	○	○	⊖	○	○	○	○	⊕

1) Verbundraumerweiterung ist in allen Modellen möglich  
 3) Fahrten = Verbundbeförderungsfälle (VBF)

2) Prämisse: Es gibt keine verbundfreien Räume mehr in Bayern

# Auch aus Kundensicht und mit Blick auf die Nebenbedingungen sind Unterschiede zwischen den Modelltypen erkennbar

	Ökonomische Effekte		Kundensicht				Sonstiges		
	Mindererlöse (Mio. € p. a. brutto)	Mehrnachfrage (Mio. Fahrten <sup>1</sup> p. a.)	Von Preissprüngen betroffene Kunden im VGN	Verständlichkeit/Transparenz der Modelle	Gleiche Reiseweite für gleiches Geld	Gleiches Fahrplanangebot für gleiches Geld	Niedrigere Vertriebskosten	Prüfbarkeit	Datenbedarf für die EAV
 Gesamtverbund-Modell	-99,8	6,8	 	 	 	 			 
 Ring-Modell	-87,2	6,0			 				 
 Territorial-Modell 2+2 Untervariante (N+ FÜ+LK FÜ)	-73,7	5,3			 	 			
 Territorial-Modell 2+1 Untervariante (N + FÜ)	-71,7	5,3				 			
 Territorial-Modell 2+2 Basisvariante	-67,7	5,3							
 Territorial-Modell 2+1 Basisvariante	-66,7	5,3							
 Preisstufen-Modell	-55,1	4,0							

1) Fahrten = Verbundbeförderungsfälle (VBF)

        
 Stark positiv      Neutral      Stark negativ

Die verschiedenen 365-Euro-Modelle weisen unterschiedliche Vor- und Nachteile auf; aus Gutachtersicht empfehlen wir am ehesten das Preisstufenmodell

### Wesentliche Vorteile/Chancen



### Wesentliche Nachteile/Risiken



### Gutachterempfehlung



- › Sehr einfaches und verständliches Modell aus Kundensicht
- › Keine Preissprünge innerhalb des Verbundes
- › Größter Nachfrageeffekt im Vergleich der Modelle

- › Teuerstes Modell im Vergleich der Modelle (- 99,8 Mio. € p. a. brutto)
- › Sehr starke Gefährdung wichtiger Schlüsselprojekte
- › Sehr geringe Leistungsgerechtigkeit aus Kundensicht

- › Nicht zur Umsetzung empfohlen
- › Im Abgleich zu Ring- und Territorial-Modellen jedoch präferierte Variante



- › Ebenfalls einfaches und verständliches Modell
- › Nur ein Preissprung innerhalb des Verbundes

- › Ähnlich hohe Mindererlöse und Nachteile wie das Gesamtverbundmodell mit weniger Vorteilen (- 87,2 Mio. € p. a. brutto)

- › Nicht zur Umsetzung empfohlen



- › Höchste Flexibilität in der Auswahl des Gültigkeitsbereiches für die Kunden

- › Tarifbildungslogik ohne Berücksichtigung der verkehrlichen Bedürfnisse entlang der Grenzen der Gebietskörperschaften
- › Sehr komplexe Preisbildung aus Kundensicht

- › Nicht zur Umsetzung empfohlen



- › Günstigstes Modell im Vergleich (- 55,1 Mio. € p. a. brutto)
- › Tarifbildungslogik und -grenzen orientieren sich am bestehenden und beim Fahrgast bekannten Tarifsystem
- › Größte Leistungsgerechtigkeit aus Kundensicht im Vergleich der Modelle
- › Geringe bis keine Gefährdung wichtiger Schlüsselprojekte

- › Im Vergleich zu den anderen Modellen sind mehr Kunden von Preissprüngen betroffen

- › Derzeit nicht zur Umsetzung empfohlen
- › Im Abgleich mit den anderen Modellen am ehesten geeignet



Sofern ein 365-Euro-Modell umgesetzt werden soll, empfehlen wir aus gutachterlicher Sicht am ehesten das Preisstufen-Modell



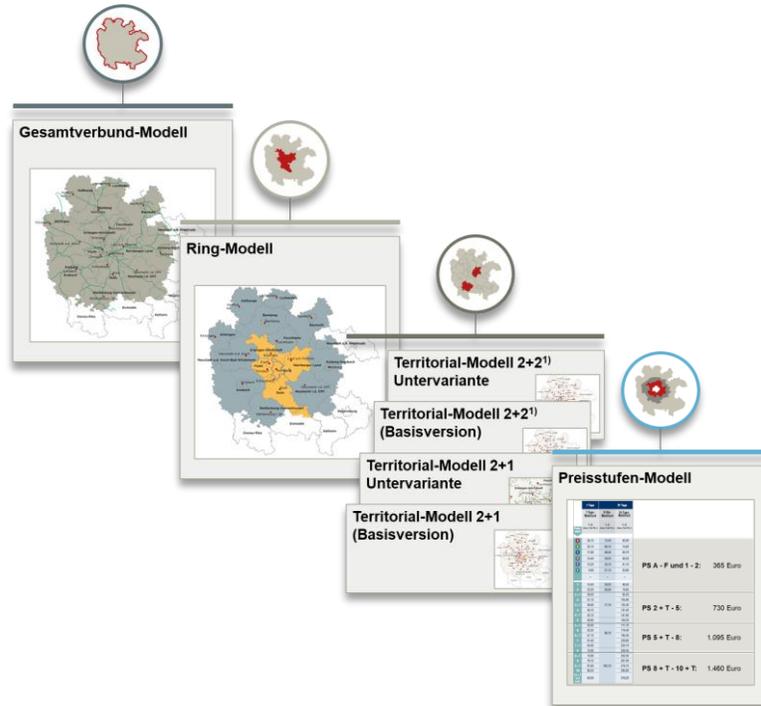
Preisstufe	7 Tage		31 Tage		12 Monate			365,- Euro
	7-Tage-MobiCard	9-Uhr-MobiCard	31-Tage-MobiCard	Jahres Abo	JahresAbo Plus	9-Uhr-JahresAbo		
	1-6 (max. 2 ab 18 J.)	1-6 (max. 2 ab 18 J.)	1-6 (max. 2 ab 18 J.)	1	1-6 (max. 2 ab 18 J.)	1		
A	26,70	73,40	90,90	61,60	67,50	37,90	>	
B	22,10	60,10	74,60	50,70	56,90	26,00		
C	17,80	49,50	60,70	41,50	45,70	25,50		
D	14,40	39,00	48,50	34,50	37,70	21,20		
E	12,20	33,70	41,70	29,70	32,50	18,30		
F	9,90	27,10	33,80	23,90	26,20	14,70		
1	14,40	39,00	48,50	34,50	37,70	21,20	>	
2	23,20	64,90	79,60	56,70	62,10	34,90		
2+T	28,00	77,10	95,20	67,80	74,30	49,50	>	
3	31,10		105,90	75,60	82,80			
3+T	36,60		125,30	89,20	97,70			
4	40,10		137,40	97,40	106,70			
4+T	43,10		147,60	104,80	114,80			
5	46,80	160,20	114,00	124,80	78,70	>		
5+T	50,00	96,10	171,10	121,90			133,50	
6	52,50		179,40	127,90			140,10	
6+T	57,10		195,40	139,70			153,00	
7	61,40		209,80	149,70			163,70	
7+T	65,90		224,70	160,30			175,50	
8	70,00		239,30	171,10			187,20	
8+T	73,90		105,10	252,50			180,00	197,10
9	78,10			267,00	190,50	208,60		
9+T	81,80	279,70		199,70	218,70			
10	86,50	295,80		211,00	231,10			
10+T und mehr	93,00	318,20		226,60	247,80			

**Gründe für die Empfehlung**

- 
**Deutlich geringerer Finanzierungsbedarf** als bei den anderen Modellen ✓
- 
**Keine bzw. geringste Gefährdung des wichtigen Schlüsselprojekts** Einführung des E-Tarif im VGN ✓
- 
**Keine bzw. geringste Gefährdung des wichtigen Schlüsselprojekts** geplante Verbundraumerweiterung im VGN ✓
- 
**Anwendbarkeit in allen bayerischen Verbänden** grundsätzlich möglich ✓
- 
**Förderfähigkeit durch den Freistaat** grundsätzlich gegeben ✓
- 
**Umsetzbarkeit** der 365-Euro-Idee für alle im Gesamtverbundraum mit den entsprechenden **Preissenkungen** für alle Kunden sichergestellt ✓

# Unabhängig von spezifischen Vor- und Nachteilen, weisen alle 365-Euro-Modelle generelle Nachteile und Risiken auf

## 365-Euro-Modelle



## Strukturelle Nachteile / Schwächen aller Modelle

- Hohe Mindererlöse** zwischen 55 und 100 Mio. Euro p.a. je nach Modell bzw. -15 % bis -27% welche sich dynamisch zu sehr hohen Beträgen kumulieren
- Vergleichsweise geringe Nachfrageeffekte** zwischen + 1,9 % bis + 3,2 % je nach Modell
- Verkehrliche Maßnahme mit vergleichsweise **schlechtem Kosten-Nutzen-Verhältnis**
- Sehr hohe Tarifsprünge** an den künftigen Tarifgrenzen (bis zu + 100 %) sind aus Kundensicht ungerecht und nicht nachvollziehbar
- Deutlich geringere Leistungsgerechtigkeit** für den Fahrgast, z. B. bezogen auf die zurückgelegte Strecke oder den Mobilitätsraum
- Verringerung des Potenzials verbundrelevanter Projekte (E-Tarif) beziehungsweise deutliche Verteuerung** (Verbunderweiterung)
- Gefahr eines dauerhaften „Lock-In-Effektes“**, d. h. Fixierung eines niedrigen Preisniveaus bei steigenden Kosten und unklarer Finanzierung

Um das „Budget“ für den Ausgleich der Mindererlöse<sup>1)</sup> in Höhe von rund 55 - 100 Mio. Euro p. a. anderweitig zu nutzen, haben wir einen Alternativvorschlag entwickelt

### 365-Euro-Ticket für alle

Modell	Gutachterempfehlung
Gesamtverbundmodell	> Eingeschränkt zur Umsetzung empfohlen 
Ringmodell	> Nicht zur Umsetzung empfohlen 
Territorialmodelle	> Nicht zur Umsetzung empfohlen 
Preisstufenmodelle	> Eingeschränkt zur Umsetzung empfohlen, am ehesten geeignet 



- Ca. 55–100 Mio. Euro Mindererlöse<sup>1)</sup> p. a. je nach Modell
- Max. 3,2 % Nachfragesteigerung
- „Vergleichsweise geringer Nachfrageeffekt im Verhältnis zu den eingesetzten Mitteln“

1) Summe Mindererlöse aus Fahrgeldeinnahmen, §45a PBefG, SGB IX und induzierten Fahrten

### Alternativvorschlag des Gutachters

> zur Nutzung eines „Budgets“ in Höhe von ca. 55 – 100 Mio. Euro



**25–30 % des Budgets für ein flächen-deckendes Sozialticket für sogenannte „working poor“**



- > Passgenaue Förderung einer wachsenden und preissensiblen Zielgruppe
- > „Höherer Nachfrageeffekt im Verhältnis zu den eingesetzten Mitteln im Vergleich zu pauschalen Preisabsenkungen“



**70–75 % des Budgets für den weiteren Ausbaus des ÖPNV-Angebots**



- > Steigerung der Nachfrage durch besseres ÖPNV-Angebot
- > „Höherer Nachfrageeffekt im Verhältnis zu den eingesetzten Mitteln im Vergleich zu tariflichen Maßnahmen“

# Fragen & Diskussion



# Agenda

- 1 Einführung
- 2 Tarifmodelle im Überblick
- 3 Ergebnisse der Nachfrage- und Erlösprognose aller Modelle im Vergleich
- 4 Gutachterliche Bewertung und Empfehlung
- 5 Exkurs Finanzierung VGN**
- 6 Exkurs Drittnutzerfinanzierung
- 7 Ausblick und weiteres Vorgehen

# Agenda

- 1 Einführung
- 2 Tarifmodelle im Überblick
- 3 Ergebnisse der Nachfrage- und Erlösprognose aller Modelle im Vergleich
- 4 Gutachterliche Bewertung und Empfehlung
- 5 Exkurs Finanzierung VGN
- 6 Exkurs Drittnutzerfinanzierung**
- 7 Ausblick und weiteres Vorgehen

# Die Finanzierung des ÖPNV verschärft sich weiter: steigende Kosten treffen auf begrenztes Erlöswachstum

### Höhere Kosten



Allgemeine Kostensteigerung  
(insbesondere Personal)



Angebotsausweitung (dichtere Takte, längere Betriebszeiten, neue Strecken, on-Demand)



Neue Schienenfahrzeuge für ÖPNV & SPNV



Umstellung auf alternative Bus-Antriebe (CVD)



Erneuerungs- und Ausbaubedarf Infrastruktur



### Unzureichende Finanzierung



Strukturell ansteigendes Defizit  
(Kosten wachsen stärker als Erlöse)



Corona bedingte Fahrgast- und Erlösrückgänge



Grenzen der Nutzerfinanzierung & Trend zu politisch motivierten Tarifabsenkungen



Begrenzte Regionalisierungsmittel;  
Wegbrechender Querverbund



Begrenzender Effekt von Schuldenbremse/  
Eurostat-Kriterien

**Für die Verkehrswende sind Ausbau und Verdichtung des Angebots notwendig.  
Alternative Finanzierungsquellen sind nötig, um die steigende Finanzierungslücke zu decken.**

Für die Beteiligung der Nutznießer an der Finanzierung des ÖPNV werden in Deutschland verschiedene Instrumente diskutiert bzw. entwickelt

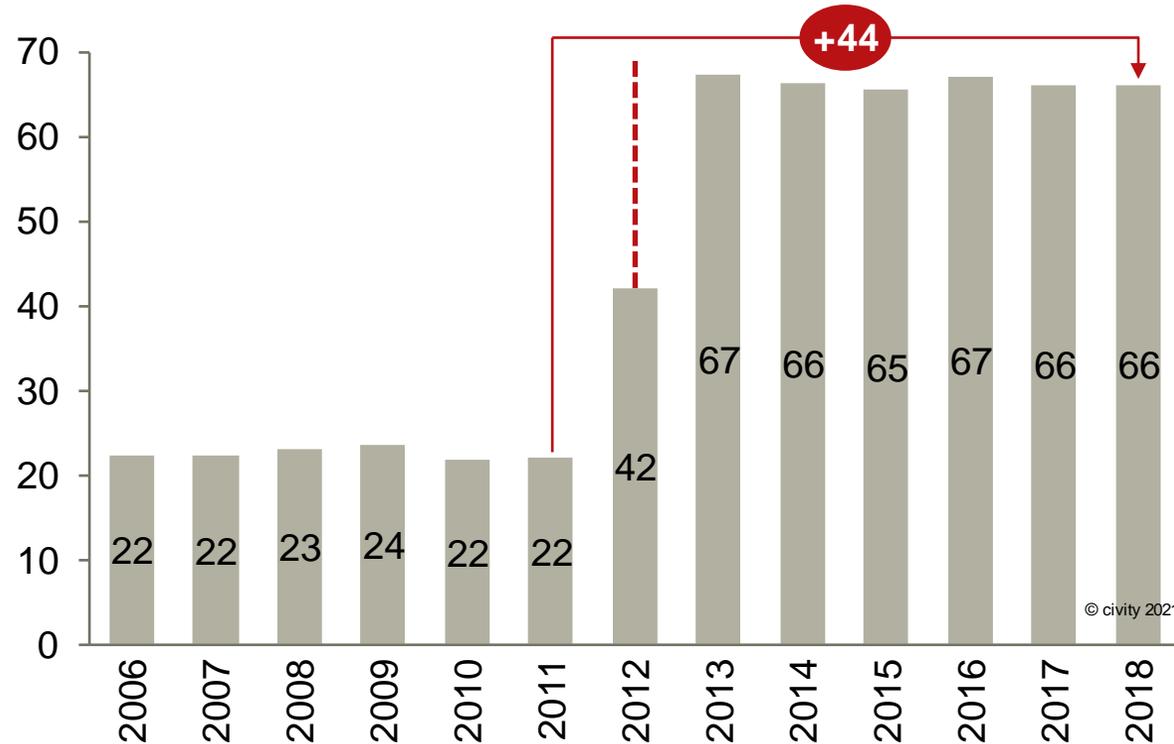
	Arbeitgeber 	Bürger/-innen 	Fahrzeughalter 	Handel & Gewerbe 	Immobilien 
Einmalig					
					Stellplatzablöse
			Kfz-Nahverkehrsabgabe		Land Value Capture / Erschließungsbeiträge
Kontinuierlich	Arbeitgeberabgabe	Bürgerticket	Kfz-Nahverkehrsabgabe	Übernachtungspauschale	Land Value Capture / Erschließungsbeiträge
	Verpflichtendes Jobticket	Bürgerabgabe	Parkraumbewirtschaftung	Veranstalterabgabe	
	Pendlerumlage	Grundsteuer <sup>1)</sup>	Straßennutzungsgebühr	Konzessionsabgabe	
		Gewerbesteuer <sup>1)</sup>			

1) Aus finanzverfassungsrechtlicher und ordnungspolitischer Sicht ist die Finanzierungsbeteiligung der Nutznießer nicht über das Steuersystem umsetzbar, sondern ausschließlich über spezielle Abgaben

## Beispiel: Parkraumbewirtschaftung

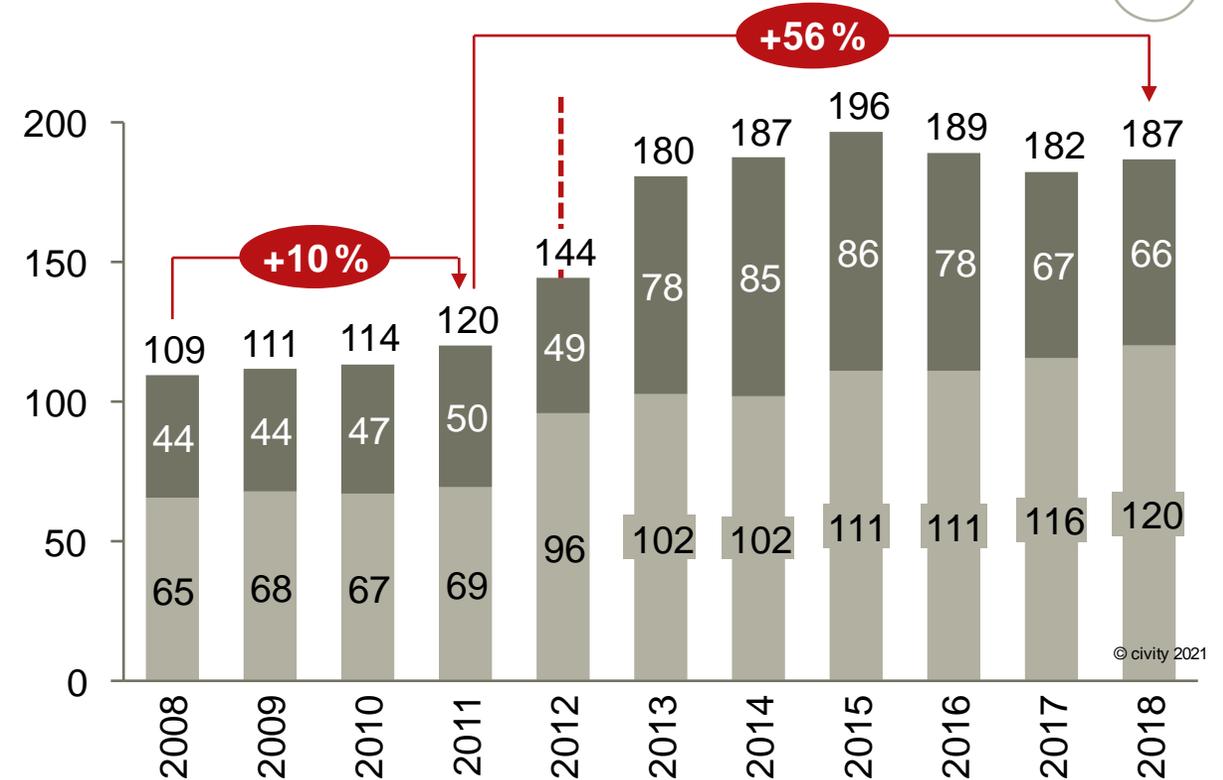
Im Zuge der ÖPNV-Tarifreform im Jahr 2012 in Wien wurden die Dienstgeberabgabe erhöht und die Parkraumbewirtschaftung stark ausgeweitet und intensiviert

Einnahmen aus der Dienstgeberabgabe Wien in Mio. €



--- Einführung 365-€-Jahreskarte Mai 2012

Einnahmen aus der Parkraumbewirtschaftung in Mio. €



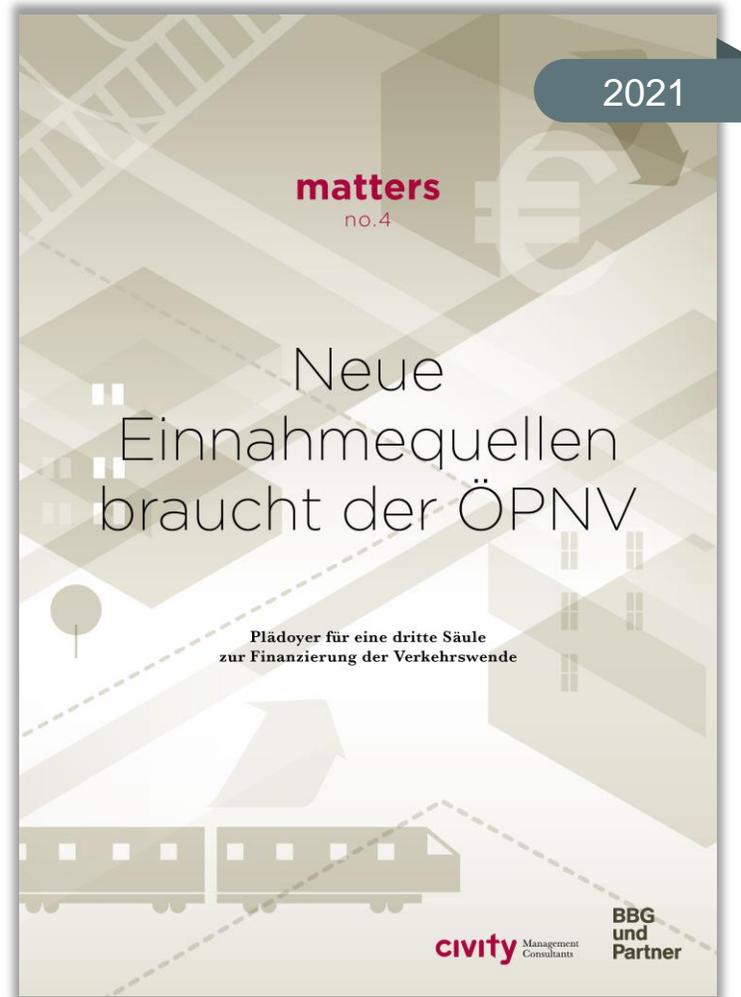
■ Einnahmen Strafgebühren ■ Einnahmen Parkgebühren

Quelle: Vortrag Winkler Agora Tagung; Rechnungshof, Presse

Die Instrumente sind größtenteils entwickelt – jetzt gilt es, den Rechtsrahmen auf Landesebene zu schaffen und die Instrumente auf kommunaler Ebene umzusetzen

- 1 > Für die angestrebte Verkehrswende ist bundesweit ein massiver Ausbau des ÖPNV-Angebots notwendig.
- 2 > Angesichts der sich verschärfenden Finanzierungskrise im öffentlichen Verkehr plädieren wir für eine gezielte Einbeziehung der Nutznießer eines attraktiven ÖPNV in dessen Finanzierung.
- 3 > Nahezu alle derzeit diskutierten Instrumente zur Einbeziehung der Nutznießer erfordern zunächst einer Gesetzesänderung auf Landesebene um die kommunale Ebene zu ermächtigen die Instrumente einzusetzen.
- 4 > Wir empfehlen Städten und Kommunen die Parkraumbewirtschaftung deutlich auszubauen. Sie dient sowohl als signifikantes Finanzierungsinstrument als auch als Push-Instrument für die angestrebte Nachfragesteigerung im ÖPNV.
- 5 > Das Instrument der Arbeitgeberabgabe könnte gezielt mit Jobticketangeboten verknüpft werden um finanzielle und verkehrliche Ziele zu erreichen.
- 6 > Städte und Kommunen sind gefordert die Instrumente auf lokaler Ebene politisch durchzusetzen und organisatorisch umzusetzen.

In unserer gemeinsamen Studie mit unserem Kooperationspartner BBG plädieren wir für die Implementierung weiterer Finanzierungsinstrumente



Kostenloser  
Download [hier](#)

# Agenda

- 1 Einführung
- 2 Tarifmodelle im Überblick
- 3 Ergebnisse der Nachfrage- und Erlösprognose aller Modelle im Vergleich
- 4 Gutachterliche Bewertung und Empfehlung
- 5 Exkurs Finanzierung VGN
- 6 Exkurs Drittnutzerfinanzierung
- 7 Ausblick und weiteres Vorgehen**

# Zum Abschluss der heutigen Veranstaltung möchten wir gerne mit Ihnen das weitere Vorgehen diskutieren

1. Politische Diskussion → Oktober/November 2021
2. GA- & GV-Beschluss: Richtungsentschluss zum weiteren Vorgehen:  
Sollen eines oder mehrere Modelle weiterverfolgt werden?  
Soll auf den Freistaat zugegangen werden? → November/Dezember 2021
3. Aussage des Freistaats zur Förderung des/der Modelle → Bis Anfang März 2022
4. GA- & GV-Frühjahrssitzung: Grundsatzbeschluss zum weiteren Vorgehen → April/März 2022
5. GA- & GV-Sommersitzung: Finaler Beschluss zur Einführung eines  
Verbundweiten 365-Euro-Tickets → Juli 2022
6. Mögliche Einführung des verbundweiten 365-Euro-Tickets für Alle → 01. Januar 2023

# Beratung aus Begeisterung

---

# Kontaktdaten



Stefan Weigele

Große Reichenstraße 27  
20457 Hamburg

T +49 (0)40 181 22 36-62  
M +49 (0)175 526 57 99

stefan.weigele@civity.de  
www.civity.de



Caroline von Stülpnagel

Wallstraße 27  
10179 Berlin

T +49 (0)30 688 135 22-20  
M +49 (0)175 571 84 47

caroline.vonstuelpnagel@civity.de  
www.civity.de



Matthias Schulz

Große Reichenstraße 27  
20457 Hamburg

T +49 (0)40 181 22 36-64  
M +49 (0)160 588 37 62

matthias.schulz@civity.de  
www.civity.de



Vanessa Closius

Große Reichenstraße 27  
20457 Hamburg

T +49 (0)40 181 22 36-65  
M +49 (0)151 55 22 9393

vanessa.closius@civity.de  
www.civity.de

# **Aufteilung Mindereinnahmen und Mehrnachfrage auf Kreisebene**

Das Gesamtverbund-Modell führt in fast allen Landkreisen zu erheblichen Mindererlösen – auf die Stadt Nürnberg entfallen gut 55 % aller Mindererlöse

1 

	Erlöswirkung (1.000 € <sup>1)</sup> )	Nachfragewirkung (1.000 Fahrten <sup>2)</sup> )
Lkr Amberg – Sulzbach	-477 (-29,5 %)	18 (+5,8 %)
Lkr Ansbach	-1.241 (-23,6 %)	33 (+1,8 %)
Lkr Bamberg	-865 (-13,9 %)	49 (+2,2 %)
Lkr Bayreuth	-384 (-10,6 %)	24 (+2 %)
Lkr Donau-Ries	-10 (-9,9 %)	1 (+2,1 %)
Lkr Eichstätt	-57 (-16,9 %)	2 (+2,2 %)
Lkr Erlangen – Höchststadt	-2.636 (-25,1 %)	183 (+3,9 %)
Lkr Forchheim	-859 (-9,9 %)	35 (+0,9 %)
Lkr Fürth	-1.264 (-21,2 %)	107 (+3,8 %)
Lkr Hassberge	-43 (-4,3 %)	3 (+1 %)
Lkr Kitzingen	-57 (-10,3 %)	2 (+1,7 %)
Lkr Lichtenfels	-422 (-11,5 %)	18 (+1,2 %)
Lkr Neumarkt in der Oberpfalz	-1.057 (-19,3 %)	41 (+2,2 %)
...		

2 

	Erlöswirkung (1.000 € <sup>1)</sup> )	Nachfragewirkung (1.000 Fahrten <sup>2)</sup> )
Lkr Neustadt a. d. Aisch – Bad Windsheim	-936 (-22,9 %)	23 (+2 %)
Lkr Nürnberger Land	-4.523 (-23,5 %)	216 (+2,8 %)
Lkr Roth	-1.765 (-23,5 %)	65 (+2,2 %)
Lkr Weißenburg – Gunzenhausen	-839 (-17,8 %)	27 (+1,9 %)
Stadt Amberg	-127 (-20,8 %)	3 (+2,4 %)
Stadt Ansbach	-1.113 (-9 %)	48 (+0,8 %)
Stadt Bamberg	-1.523 (-10,5 %)	126 (+1,9 %)
Stadt Bayreuth	-589 (-5,9 %)	-6 (-0,1 %)
Stadt Erlangen	-6.052 (-22,5 %)	614 (+3,8 %)
Stadt Fürth	-6.532 (-27,5 %)	627 (+4,4 %)
Stadt Nürnberg	-54.331 (-33,8 %)	4.401 (+4,5 %)
Stadt Schwabach	-1.731 (-36,7 %)	113 (+5,5 %)
<b>Summe</b>	<b>-89.432 (-26,1 %)</b>	<b>6.776 (+3,7 %)</b>

Mindererlöse und Nachfrage werden den Wohnorten bzw. zugehörigen Gebietskörperschaften zugeordnet. Ausnahmen sind Effekte durch Studierende, diese werden den Studienorten zugeordnet.

1) Aus Fahrgeldeinnahmen; Ausgangswert Erlöse: 363,6 Mio. € p.a. brutto (2019)

2) Fahrten = Verbundbeförderungsfälle (VBF) ; Ausgangswert: 202,7 Mio. Fahrten p.a. (2019)

Die Verteilung der Erlös- und Nachfragewirkung im Territorial-Modell 2+2, Untervariante (N+FÜ+LK FÜ) variiert stark über die Kreise und kreisfreien Städte

**1**



	Erlöswirkung (1.000 € <sup>1</sup> )	Nachfragewirkung (1.000 Fahrten <sup>2</sup> )
Lkr Amberg – Sulzbach	-474 (-29,3 %)	16 (+5 %)
Lkr Ansbach	-1.010 (-19,2 %)	28 (+1,6 %)
Lkr Bamberg	-716 (-11,5 %)	46 (+2 %)
Lkr Bayreuth	-354 (-9,8 %)	21 (+1,8 %)
Lkr Donau-Ries	-8 (-8,8 %)	-1 (-3,5 %)
Lkr Eichstätt	-56 (-16,6 %)	1 (+0,9 %)
Lkr Erlangen – Höchststadt	-1.401 (-13,3 %)	134 (+2,9 %)
Lkr Forchheim	-474 (-5,5 %)	21 (+0,5 %)
Lkr Fürth	-1.058 (-17,8 %)	92 (+3,2 %)
Lkr Hassberge	-27 (-2,7 %)	1 (+0,2 %)
Lkr Kitzingen	-75 (-13,6 %)	2 (+1,2 %)
Lkr Lichtenfels	-199 (-5,4 %)	9 (+0,6 %)
Lkr Neumarkt in der Oberpfalz	-750 (-13,7 %)	32 (+1,7 %)
...		

**2**



	Erlöswirkung (1.000 € <sup>1</sup> )	Nachfragewirkung (1.000 Fahrten <sup>2</sup> )
Lkr Neustadt a. d. Aisch – Bad Windsheim	-673 (-16,5 %)	16 (+1,3 %)
Lkr Nürnberger Land	-2.485 (-12,9 %)	136 (+1,7 %)
Lkr Roth	-1.187 (-15,8 %)	56 (+1,9 %)
Lkr Weißenburg – Gunzenhausen	-738 (-15,7 %)	27 (+1,9 %)
Stadt Amberg	-95 (-15,6 %)	3 (+2,2 %)
Stadt Ansbach	-722 (-5,9 %)	37 (+0,6 %)
Stadt Bamberg	-627 (-4,3 %)	90 (+1,4 %)
Stadt Bayreuth	-429 (-4,3 %)	-17 (-0,3 %)
Stadt Erlangen	-4.471 (-16,6 %)	416 (+2,6 %)
Stadt Fürth	-4.953 (-20,8 %)	504 (+3,5 %)
Stadt Nürnberg	-41.205 (-25,6 %)	3.610 (+3,7 %)
Stadt Schwabach	-909 (-19,3 %)	64 (+3,1 %)
<b>Summe</b>	<b>-65.096 (-19 %)</b>	<b>5.342 (+2,9 %)</b>

Mindererlöse und Nachfrage werden den Wohnorten bzw. zugehörigen Gebietskörperschaften zugeordnet. Ausnahmen sind Effekte durch Studierende, diese werden den Studienorten zugeordnet.

1) Aus Fahrgeldeinnahmen; Ausgangswert Erlöse: 363,6 Mio. € p.a. brutto (2019)

2) Fahrten = Verbundbeförderungsfälle (VBF) ; Ausgangswert: 202,7 Mio. Fahrten p.a. (2019)

Die Verteilung der Erlös- und Nachfragewirkung im Preisstufen-Modell variiert stark über die Landkreise und kreisfreien Städte

1 

	Erlöswirkung (1.000 € <sup>1)</sup> )	Nachfragewirkung (1.000 Fahrten <sup>2)</sup> )
Lkr Amberg – Sulzbach	-222 (-13,8 %)	4 (+1,2 %)
Lkr Ansbach	-303 (-5,8 %)	-1 (-0 %)
Lkr Bamberg	-386 (-6,2 %)	21 (+0,9 %)
Lkr Bayreuth	-137 (-3,8 %)	7 (+0,6 %)
Lkr Donau-Ries	-7 (-6,9 %)	-1 (-2,4 %)
Lkr Eichstätt	-27 (-7,9 %)	0 (--0,3 %)
Lkr Erlangen – Höchststadt	-958 (-9,1 %)	65 (+1,4 %)
Lkr Forchheim	-306 (-3,5 %)	3 (+0,1 %)
Lkr Fürth	-525 (-8,8 %)	45 (+1,6 %)
Lkr Hassberge	-21 (-2,1 %)	0 (-0 %)
Lkr Kitzingen	-37 (-6,7 %)	0 (-0,2 %)
Lkr Lichtenfels	-163 (-4,5 %)	6 (+0,4 %)
Lkr Neumarkt in der Oberpfalz	-383 (-7 %)	8 (+0,5 %)
...		

2 

	Erlöswirkung (1.000 € <sup>1)</sup> )	Nachfragewirkung (1.000 Fahrten <sup>2)</sup> )
Lkr Neustadt a. d. Aisch – Bad Windsheim	-333 (-8,1 %)	1 (+0,1 %)
Lkr Nürnberger Land	-1.376 (-7,1 %)	45 (+0,6 %)
Lkr Roth	-463 (-6,2 %)	28 (+0,9 %)
Lkr Weißenburg – Gunzenhausen	-354 (-7,5 %)	5 (+0,4 %)
Stadt Amberg	-63 (-10,3 %)	-1 (-0,7 %)
Stadt Ansbach	-494 (-4 %)	13 (+0,2 %)
Stadt Bamberg	-747 (-5,2 %)	70 (+1,1 %)
Stadt Bayreuth	-164 (-1,6 %)	-36 (-0,7 %)
Stadt Erlangen	-2.146 (-8 %)	185 (+1,1 %)
Stadt Fürth	-4.134 (-17,4 %)	416 (+2,9 %)
Stadt Nürnberg	-33.649 (-20,9 %)	3.105 (+3,2 %)
Stadt Schwabach	-659 (-13,9 %)	27 (+1,3 %)
<b>Summe</b>	<b>-48.058 (-14,1 %)</b>	<b>4.015 (+2,2 %)</b>

Mindererlöse und Nachfrage werden den Wohnorten bzw. zugehörigen Gebietskörperschaften zugeordnet. Ausnahmen sind Effekte durch Studierende, diese werden den Studienorten zugeordnet.

1) Aus Fahrgeldeinnahmen; Ausgangswert Erlöse: 363,6 Mio. € p.a. brutto (2019)

2) Fahrten = Verbundbeförderungsfälle (VBF) ; Ausgangswert: 202,7 Mio. Fahrten p.a. (2019)

# In Bayreuth wird das Zeitkartensegment durch MobiCards mit Zusatzleistungen dominiert; entfallende Zusatzleistungsfahrten führen zu negativem Nachfragedelta

1

- › Die Preissenkung durch die Einführung der 365-Euro-Tickets führt grundsätzlich zu moderater Mehrnachfrage (direkte Preiswirkung, Komfortwirkung, induzierte Fahrten)

2

- › Je höher die durchschnittliche Ersparnis, desto größer die Mehrnachfrage (daher ist die Mehrnachfrage im Gesamtverbund-Modell am größten und sinkt über die Territorial-Modelle zum Preisstufenmodell hin ab)

3

- › Bei den MobiCards (Monatskarten mit Zusatzleistungen Übertragbarkeit und Personenmitnahme) werden die Zusatzleistungen im Mittel sehr stark genutzt. Der „Gegenwert“ der Zusatzleistungen fließt aber oft nicht in die Kaufentscheidung ein

4

- › Nach dem Wechsel der meisten Kunden in die 365-Euro-Tickets müsste für diese ehemaligen Zusatzleistungsfahrten bezahlt werden. Für viele Fahrten passiert dies auch (Dämpfung der Gesamt-Mindererlöse), aber ein Teil dieser Fahrten (Annahme 1/3) unterbleibt künftig

5

- › In der Stadt Bayreuth wird die Nachfrage im Zeitkartensegment sehr stark durch MobiCards dominiert (vergleichsweise wenige Abos abgesetzt). Die entfallenden Fahrten der Zusatzleistungen (siehe 4) überkompensieren die Mehrnachfrage durch die Preissenkung (siehe 1 und 2)

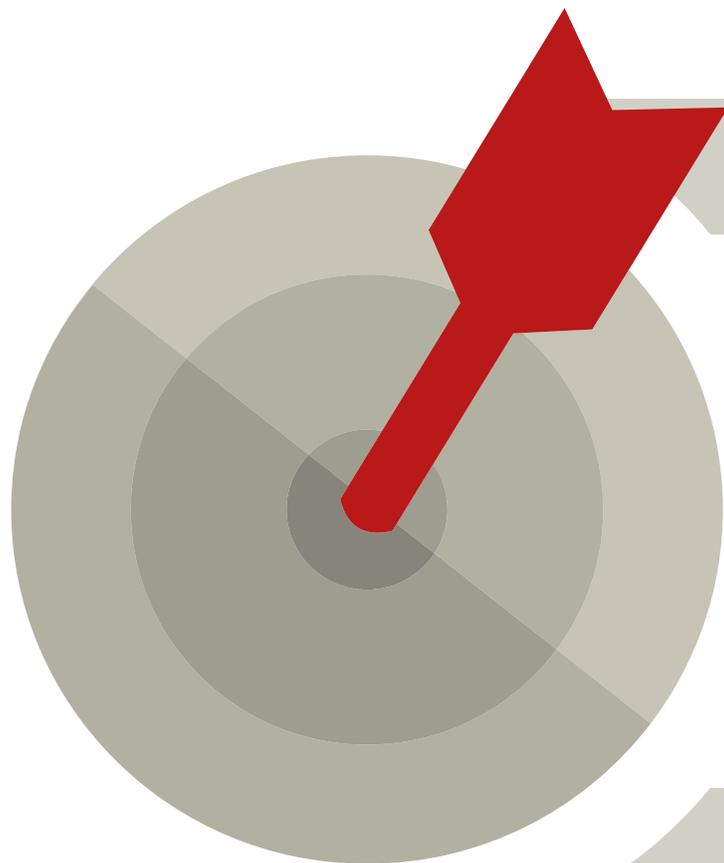
6

- › Ergebnis ist eine absolute Nachfrageabnahme in Bayreuth, die umso stärker ist, je weniger nachfragewirksam die Preiswirkung ist, also insbes. im Preisstufenmodell. In anderen LK mit hoher MobiCard-Dichte tritt die Über-Kompensation nur im Preisstufen-Modell auf

## Exkurs: 365-Euro-Ticket in Wien

Im Zuge der Preisabsenkung bei der Jahreskarte auf 365,- Euro wurde das gesamte Preisgefüge in Wien drastisch verändert

**Absenkung des Jahreskartenpreises um 19 % von 449.- € p. a. auf 365.- € p. a.**



**Deutliche Anhebung der Preise** bei den meisten anderen Tarifprodukten



Einzelfahrscheine und Mehrfahrtenkarten **um 11 %** auf 2,00 € und **um weitere 20 %** auf 2,40 € in 2018/19



Bei der beliebten „8er-Tageskarte“ **um 17 %** auf 33,60 € und um **weitere 20 %** auf 40,80 € in 2018/19



Anhebung der „Schwarzfahrergebühr“ von 70 € auf 105 € bzw. bis zu **145 €** in 2018/19 (Deutschland: 60 €)

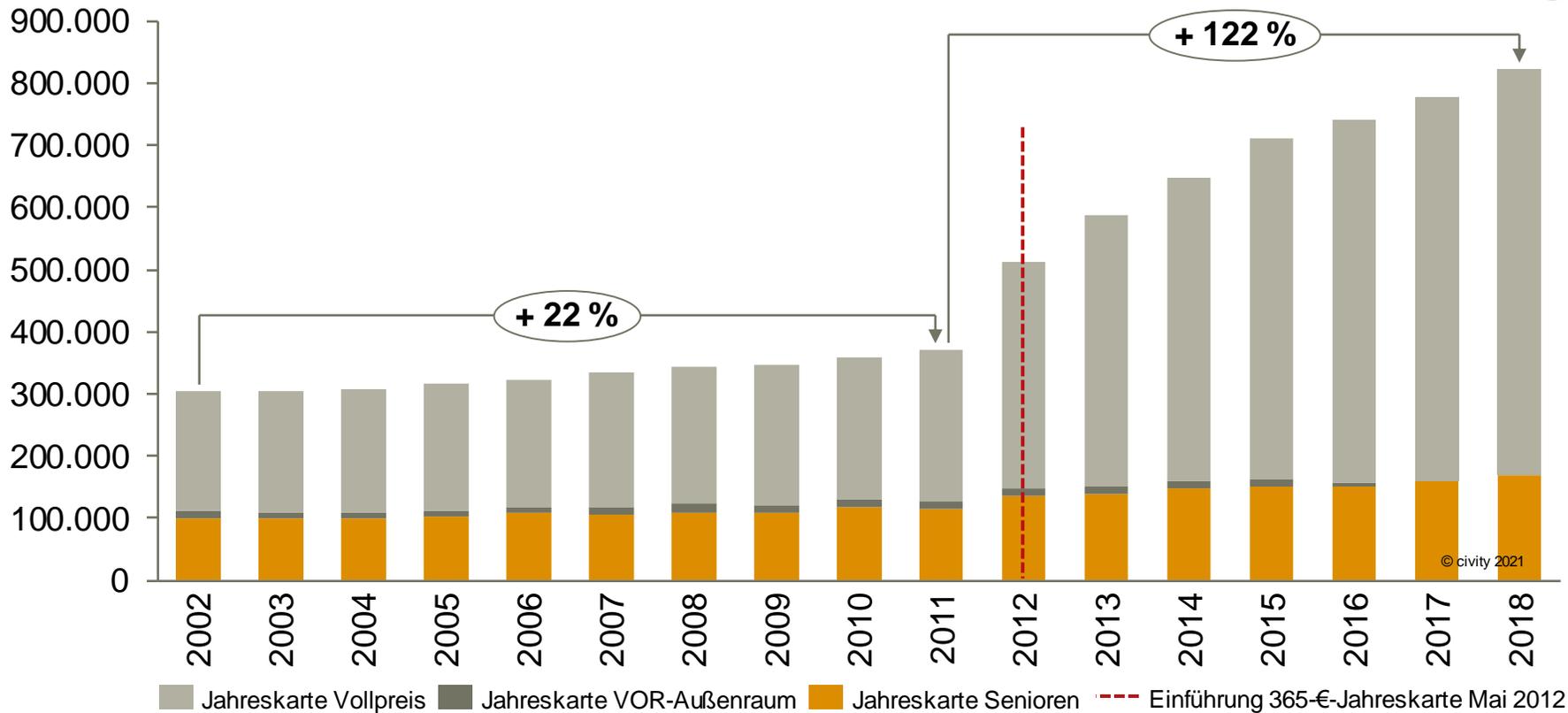


In Summe **deutliche Veränderung der Nutzenschwellen** bzw. Kaufanreize für nahezu alle Bestandskunden



# Die Preisabsenkung auf 365 Euro im Mai 2012 führte zu einer deutlichen Erhöhung der Absatzzahlen der Jahreskarte

### Entwicklung der Jahreskartenverkäufe in Anzahl



### Erläuterung

- › 2018 waren über 820.000 Jahreskarten im Umlauf
- › Die Preisabsenkung führte zu mehr als einer Verdoppelung der Absatzzahlen
- › Das restliche Sortiment wurde deutlich verteuert
- › Der Absatz der anderen Produkte ist im Gegenzug massiv eingebrochen

Quelle: Betriebsangaben Wiener Linien, Geschäftsberichte der Wiener Stadtwerke

Die Absatzsteigerung bei den Jahreskarten führte im Gegenzug zu einem deutlichen Einbruch bei anderen, bisher stark nachgefragten Tarifprodukten

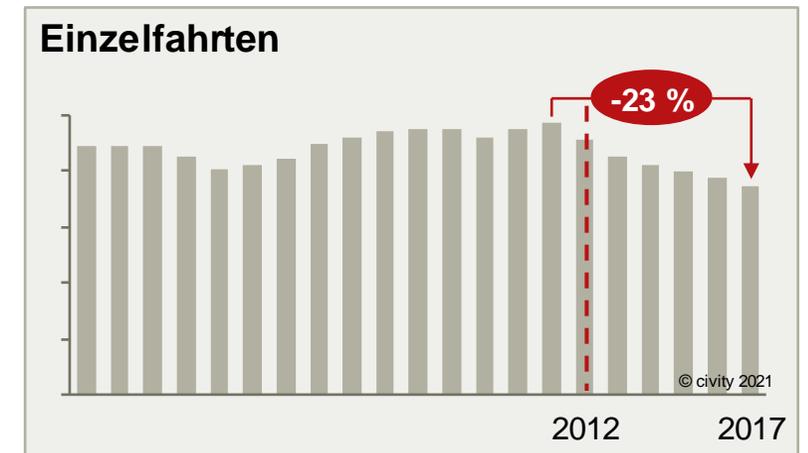
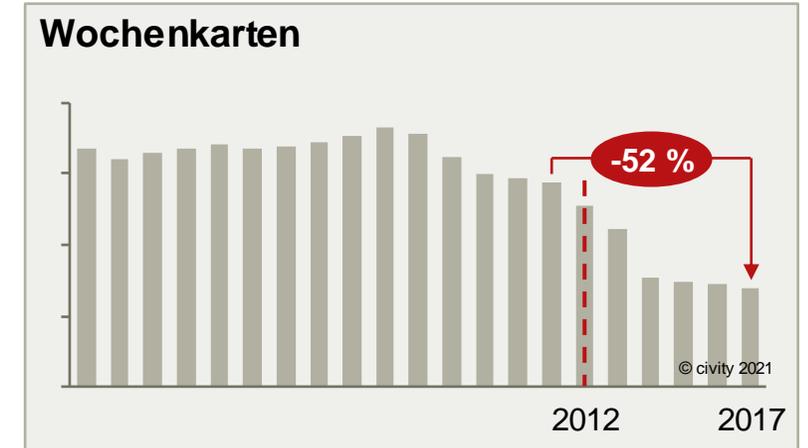
## Verdoppelung Jahreskarten



--- Einführung 365-€-Jahreskarte Juni 2012

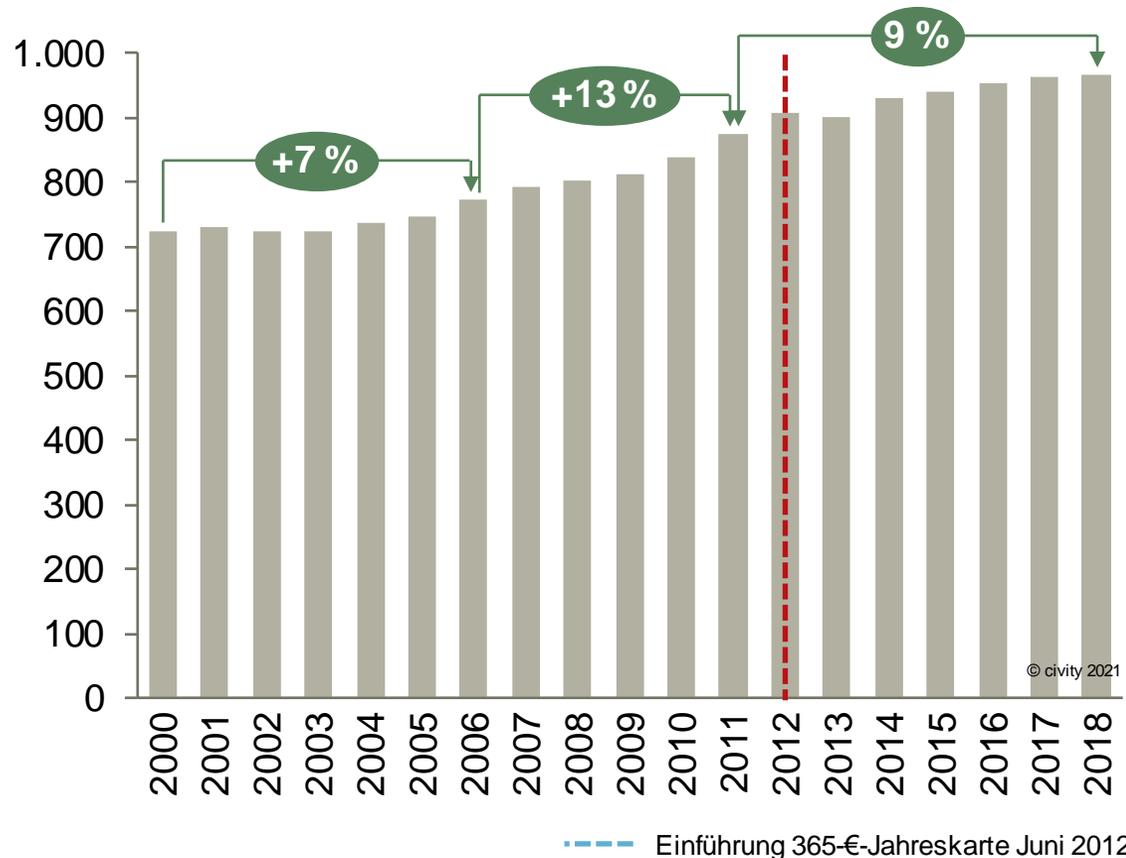
Quelle: Wiener Linien

## Massiver Rückgang bei anderen Tarifprodukten

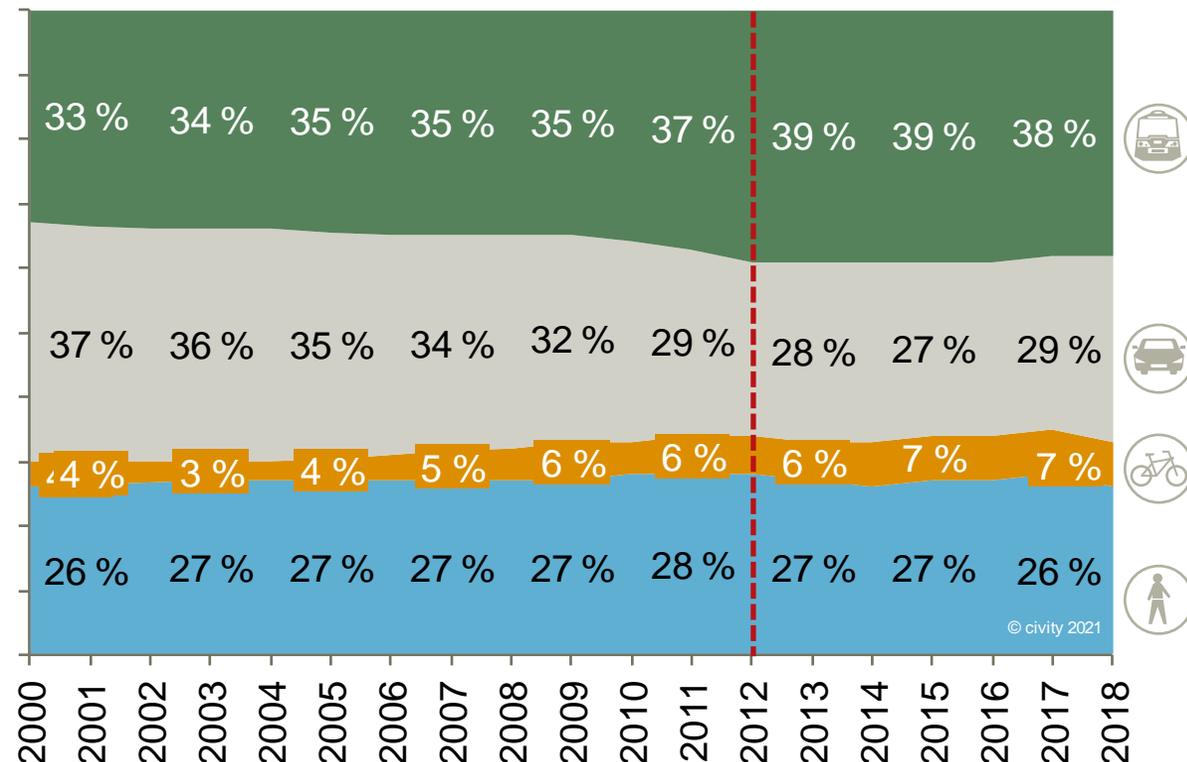


Es ist *kein* Zusammenhang zwischen der Preisabsenkung auf 365 Euro und der Entwicklung von ÖPNV-Nachfrage und dem Modal-Split-Anteil des ÖPNV erkennbar

Fahrgäste in Mio.



Modal Split Einwohner der Stadt Wien

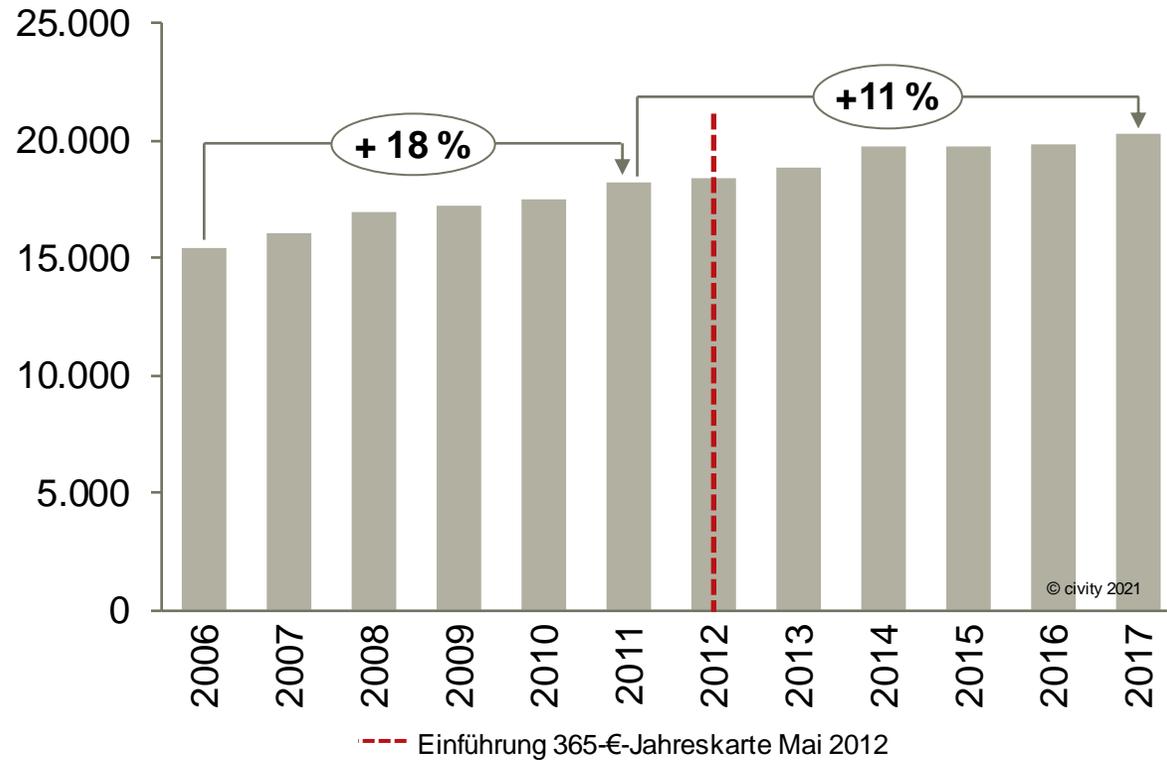


Quelle: Pressemitteilung, Geschäftsberichte Wiener Stadtwerke; Geschäftsberichte Wiener Stadtwerke, European Platform on Mobility Management (epomm.eu)

# In Wien wurde das ÖPNV-Angebot über Jahrzehnte hinweg konsequent ausgebaut und verbessert

### Entwicklung der angebotenen Platzkilometer in Wien 2006-2017

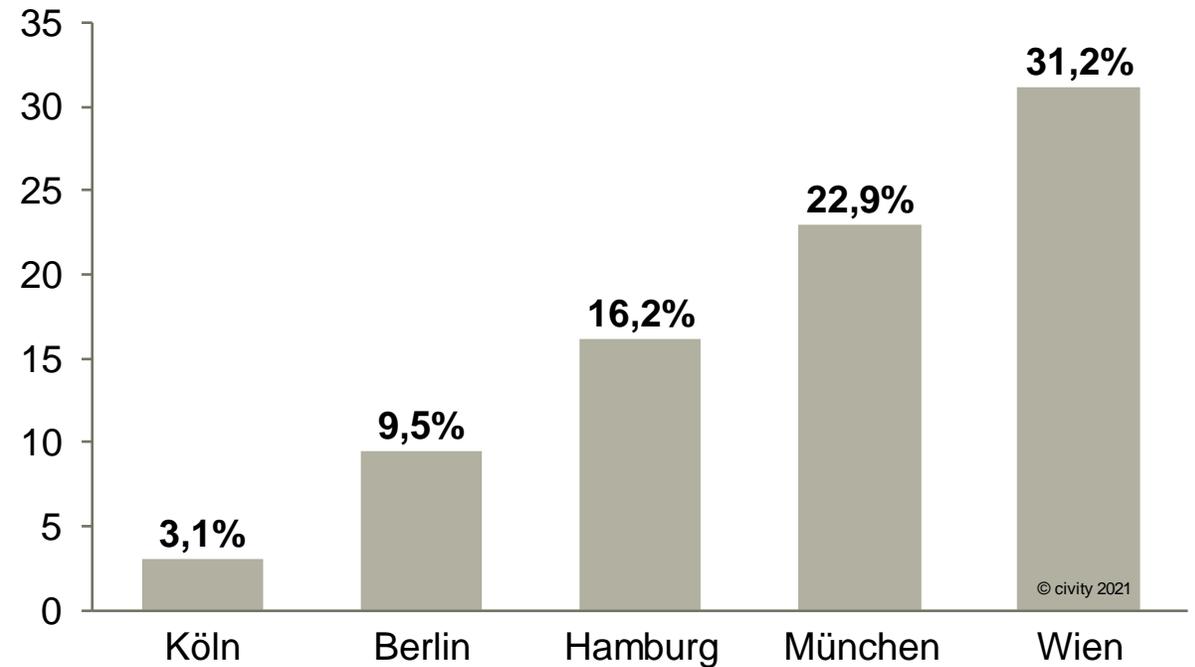
in Mio. Platzkilometer



Quelle: Geschäftsberichte, Verbundberichte

### Zunahme der angebotenen Platzkilometer zwischen 2000 und 2017

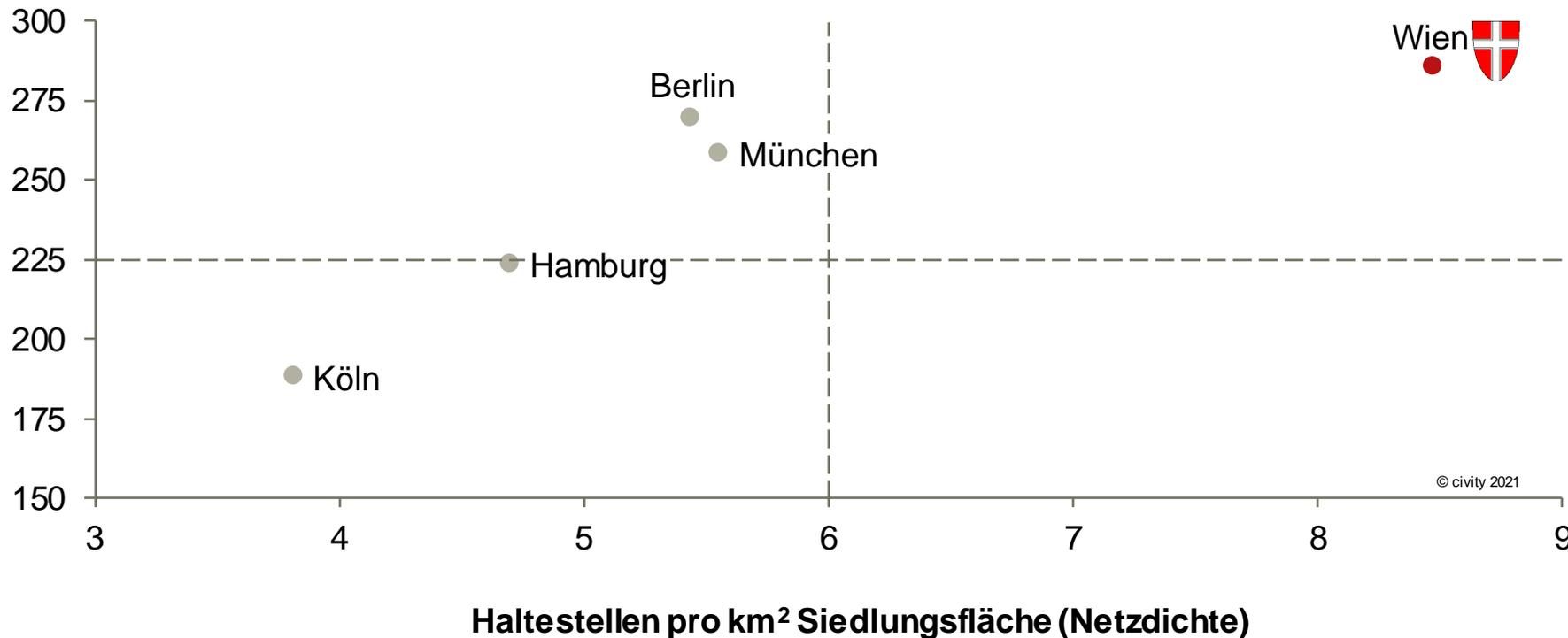
in %



# Im Vergleich zu den deutschen Millionenstädten ist die Netz- und Fahrplandichte in Wien deutlich höher

## ÖPNV-Angebotsdichte Stadtgebiet

### Abfahrten pro Haltestelle (Taktichte)

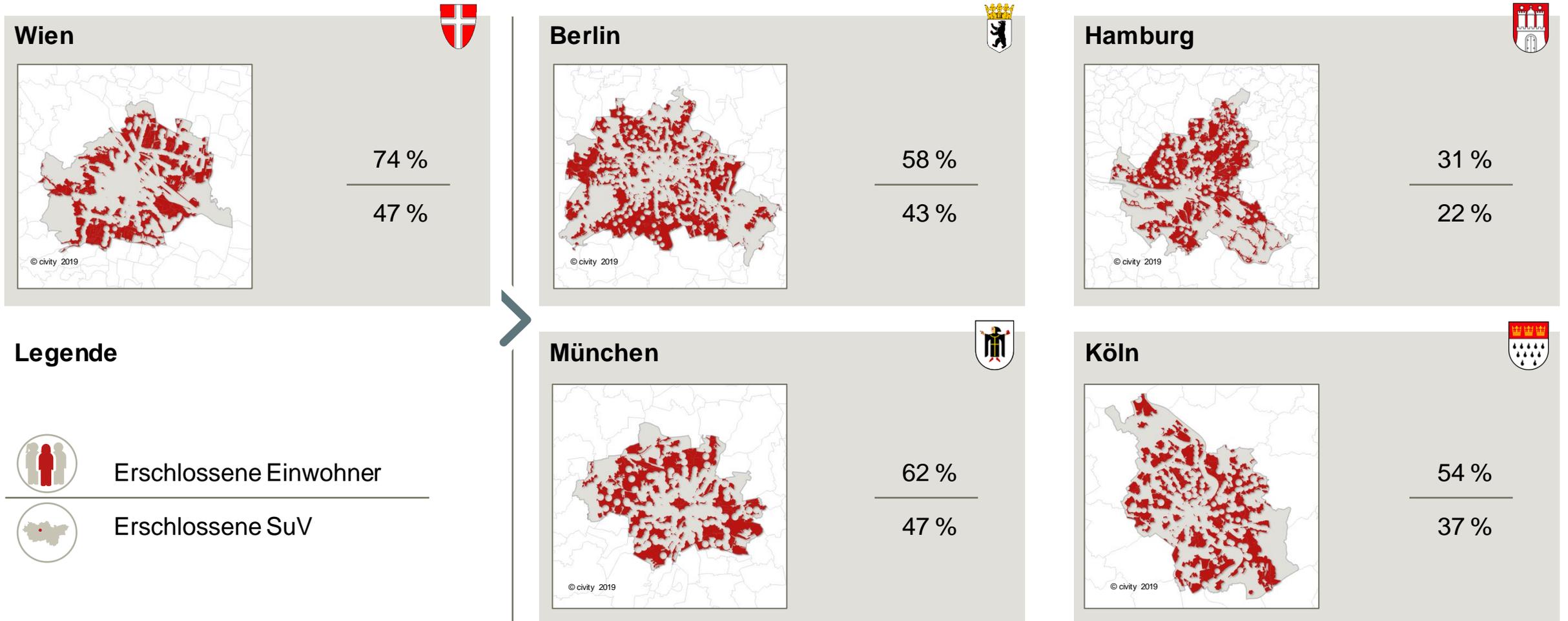


## Erläuterung

- › Wien mit signifikant höherer Netzdichte im Quervergleich
- › Das Netz ist so dicht, dass sich die Einzugsbereiche stark überlappen und so vielfältige Zugangsmöglichkeiten mit sehr kurzen Fußwegen möglich sind
- › Wien mit höchstem Wert bei der Taktichte
- › Hohe Netz- und Fahrplandichte sichern kurze, wettbewerbsfähige Gesamt-reisezeiten, da Umsteigen vielfältig und ohne lange Wartezeiten möglich ist

Quelle: Haltestellenabfahrten (civity, Wiener Linien 2019), Fläche (Destatis 2017, Statistik Austria 2018)

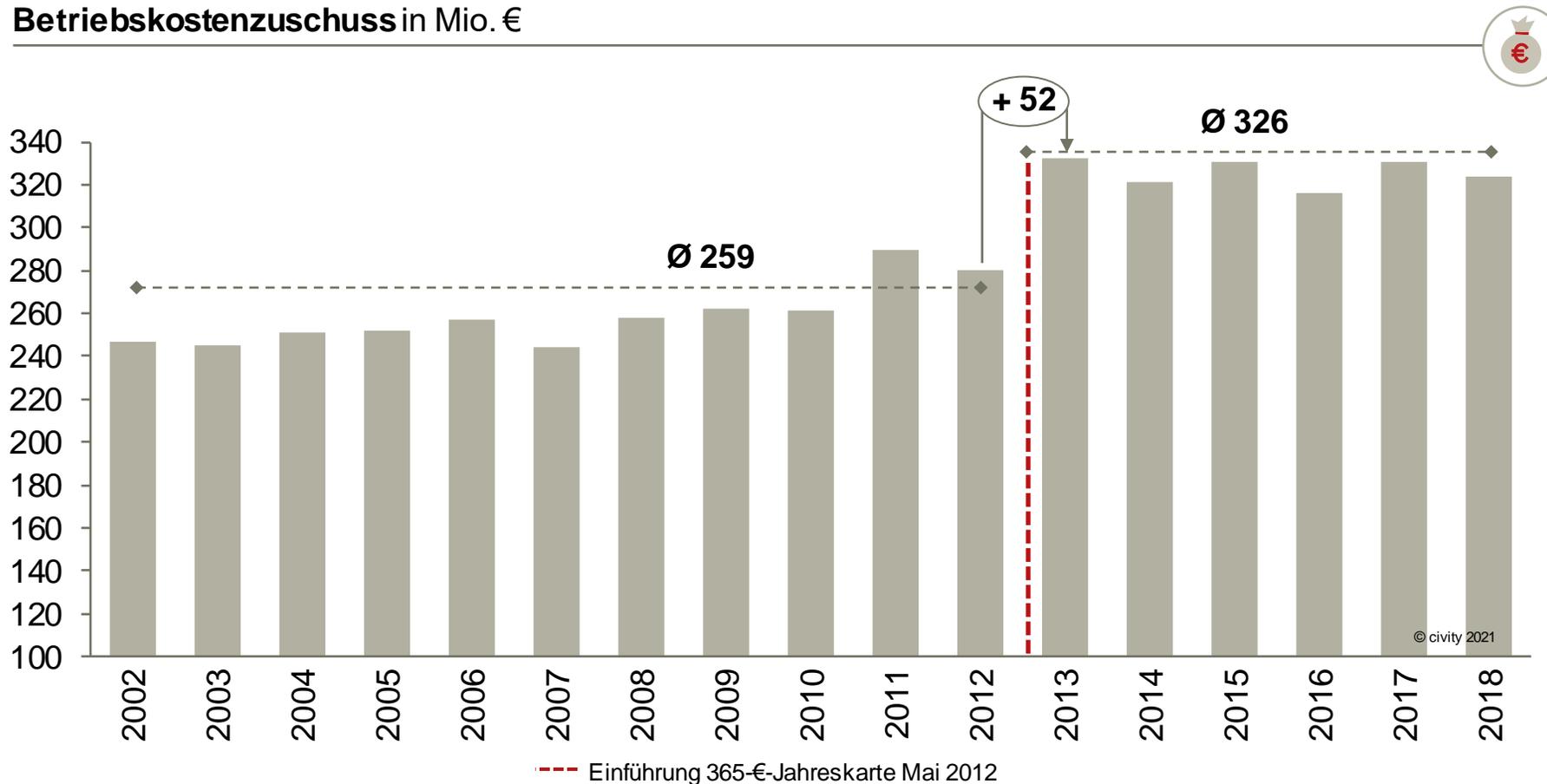
# 74 % der Wiener Bevölkerung hat einen direkten fußläufigen Zugang zum schienengebundenen ÖPNV



Quellen: civity Analyse 2019, Corine Land Cover 2018, ZENSUS RASTER 2011

# Das strukturelle Defizit der Wiener Linien hat sich durch die Absenkung des Jahreskartenpreises deutlich und dauerhaft erhöht

Betriebskostenzuschuss in Mio. €



## Erläuterung

- > Allein im ersten Jahr nach Absenkung des Jahreskartenpreises erhöhte sich der Zuschussbedarf um 52 Mio. € (+ 15 %)
- > Der Zuschussbedarf liegt seit 2013 strukturell auf einem deutlich höheren Niveau als vor der Preisabsenkung

Quelle: Rechnungsabschlüsse der Stadt Wien, Presse

# Fazit: Positive Marktbedingungen und flankierende Maßnahmen beim Pkw-Verkehr führen zu steigenden Fahrgastzahlen der Wiener Linien



		2011	2018	Δ
<b>Einwohner</b>	<b>(Mio.)</b>	1,7	1,89	<b>10,90 %</b>
Übernachtungen	(Mio.)	11,4	16,5	44,50 %
Studierende	(Mio.)	0,17	0,18 <sup>2)</sup>	4,10 %
Beschäftigte	(Mio.)	0,86	0,92 <sup>3)</sup>	7,50 %
1 h Kurzparken	(€)	1,2	2,1	75,00 %
<b>Anzahl Bezirke</b>		10	17	<b>70,00 %</b>
Benzin	(€)	1,51	1,33 <sup>3)</sup>	- 11,90 %
Einnahmen Parkgeb.	(Mio. €)	69,3	120,2	73,50 %
Modal-Split-Anteil MIV		29 %	29 %	- 0 %
<b>Platzkilometer</b>	<b>(Mrd.)</b>	18,1	20,23)	<b>11,30 %</b>
Preis Jahreskarte	(€)	449	365	- 18,70 %
Preis Einzelkarte	(€)	1,8	2,4	33,30 %
EBE	(€)	70	105 <sup>5)</sup>	50,00 %
<b>Jahreskarten</b>	<b>(Tsd.)<sup>1)</sup></b>	371	822	<b>121,60 %</b>
<b>Fahrgäste</b>	<b>(Mio.)</b>	875	966	<b>10,40 %</b>
Einnahmen	(Mio. €)	458	528 <sup>3)</sup>	15,20 %
<b>Modal-Split-Anteil ÖPNV</b>		37 %	38 %	<b>1 %<sup>4)</sup></b>
Zuschuss Stadt Wien	(Mio. €)	290	324	11,80 %

1) Gesamtzahl (Vollpreis, Außenraum und Senioren)  
2) WS 2016/2017

3) Datenstand 2017  
4) Prozentpunkte Quelle: Wiener Linien, Stadt Wien

5) Bei Barzahlung; andernfalls bis zu 145,- € (später als 14 Tage)

# Weder die Nachfrage noch der Modal-Split-Anteil des ÖPNV konnte durch die 365-Euro-Jahreskarte gesteigert werden



- 1 Im Rahmen der Reform wurde der Preis der allgemeinen Jahreskarte für Wien um 19 % auf 365 € p. a. abgesenkt. Der Gelegenheitsstarif wurde drastisch angehoben.
- 2 Die Preisabsenkung führte zu mehr als einer Verdoppelung der Verkaufszahlen der Jahreskarte. Nahezu jeder zweite Wiener ist heute im Besitz einer Jahreskarte.
- 3 Es ist jedoch *kein* signifikanter Zusammenhang zwischen der Preisabsenkung und der Entwicklung der Fahrgastzahlen erkennbar.
- 4 Es ist auch *kein* signifikanter Zusammenhang zwischen der Preisabsenkung und der Modal-Split-Entwicklung erkennbar.
- 5 Allein im ersten Jahr der Reform stieg der Zuschussbedarf deutlich an und erhöhte sich um 52 Mio. Euro.
- 6 Positive Rahmenbedingungen, Angebotsausweitungen und restriktive Maßnahmen bei Pkw-Verkehr führen zu steigenden Fahrgastzahlen bei den Wiener Linien.
- 7 Die Absenkung des Jahreskartenpreises führte in Summe nicht zu spürbaren Fahrgastzuwächsen bzw. einer Gegenfinanzierung durch Mehrnachfrage.

# Tarifabsenkungen im ÖPNV haben bisher keinen dauerhaften Fahrgastzuwachs oder Neukundeneffekt erbracht

### WIEN:



Weder die Nachfrage noch der Modal-Split-Anteil des ÖPNV konnte durch die 365-Euro-Jahreskarte gesteigert werden

### ULM:



„Einen Effekt über den kostenlosen Samstag hinaus hat das Angebot nicht. An den Wochentagen nutzen die Befragten Bus und Bahn allerdings nicht häufiger als zuvor. Um Autofahrer zum Umstieg zu bewegen, müsse das Angebot laut den Experten der Universität Ulm deutlich verbessert werden.

Quelle: <https://www.swr.de/swraktuell/baden-wuerttemberg/ulm/Samstagsangebot-zeigt-Wirkung-Kostenloses-Busangebot-in-Ulm-lockt-Autofahrer,auswirkungen-kostenlose-busse-100.html>

### PFAFFENHOFEN:



Obwohl Fahrgastzahlen gestiegen sind hat sich der Autoverkehr jedoch nicht merklich verringert. Der Bürgermeister vermutet, dass viele der neuen Fahrgäste früher zu Fuß gegangen oder Rad gefahren sind.

Quelle: <https://www.zeit.de/mobilitaet/2019-09/verkehrswende-nahverkehr-parken-pendler-autofahrer-pfaffenhofen/seite-2>

### MANNHEIM:



Auf Linien, auf denen die Takte verdichtet wurden, stieg die Fahrgastzahl um 26 Prozent an. Durch die vergünstigten Tickets (von 2,60 Euro auf 1,80 Euro) sind die Fahrzeuge außerdem um 5,9 Prozent mehr belegt. Dies sind vorläufige Zahlen, gesicherte Erkenntnisse aus Kundenbefragungen und Evaluationen fehlen noch.

Quelle: <https://bnn.de/nachrichten/suedwest-echo/modellstadt-mannheim-liefert-neue-erkenntnisse-zum-oepnv-der-zukunft>

# Auch die Verkehrswissenschaft verweist regelmäßig auf die grundlegenden Zusammenhänge der Verkehrsmittelwahl



Prof. Dr. rer. nat. Barbara Lenz

[...] „Allerdings **genügt der Nulltarif alleine nicht**, um die große Masse der Autofahrerinnen und Autofahrer zum Umsteigen zu bewegen – das erwartet man auch in Luxemburg nicht.“ [...]



Prof. Dr. Stephan Rammler

[...] „Deswegen müssen wir die **Qualität dieser Angebote** deutlich steigern. [...]

Das Auto kann nur ersetzt werden, wenn die Summe der Alternativen besser ist.“ [...]



Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung



Prof. Dr. Andreas Knie

[...] „**Das 365-Euro-Jahresticket ist Symbolpolitik.** Es ist für jeden einfach zu verstehen, löst aber bei Weitem nicht das Problem.“ [...]



Em. O. Univ. Prof. DI Dr. techn. Hermann Knoflacher

[...] **Kostenloser öffentlicher Nahverkehr** – davon hält der Verkehrswissenschaftler Hermann Knoflacher von der Technischen Universität Wien nichts. Zumindest dann, wenn es vor allem darum geht, dadurch den privaten Autoverkehr zu verringern. [...]

Eine differenzierte Analyse des Wiener Modells inklusive der Wiener Finanzierungsinstrumente finden Sie in unserer ausführlichen Studie



Kostenloser  
Download [hier](#)