

# Überlegungen zu Preishärten im VRS-Tarif

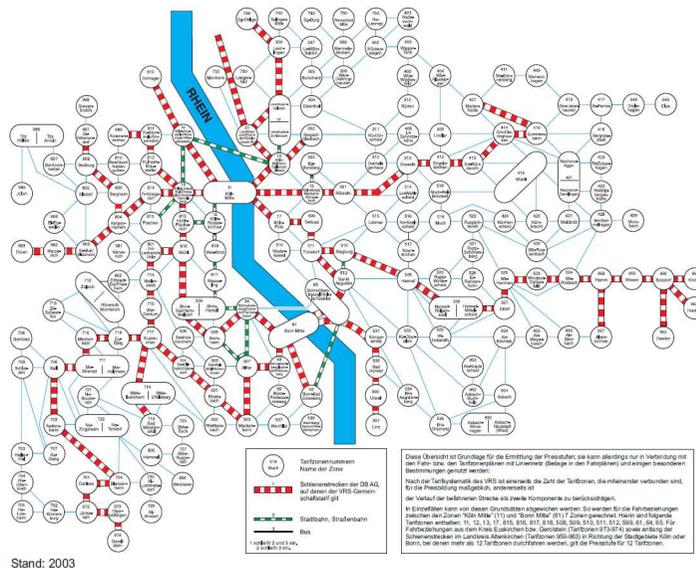


Planungs- und Verkehrsausschuss Rhein-Sieg Kreis  
am 20.09.2017

# Tarife befinden sich im Zielkonflikt, es sind widerstreitende Anforderungen abzuwägen



# Die VRS-Tarifreform ab 2004 zeigt deutlich die Unterschiede verschiedener Tarifstrukturen auf



HOCH

Einfachheit

Transparenz

Umsetzungsaufwand

Ergiebigkeit

Zielgruppengerecht

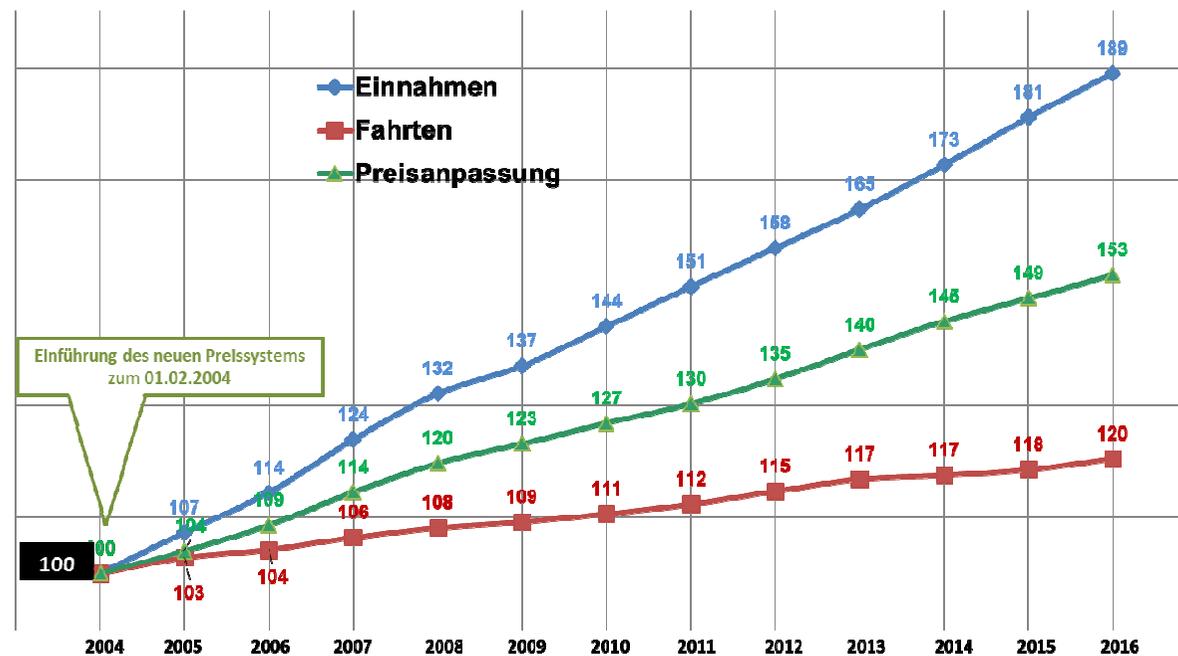
Ungerechtigkeit

Preisverwerfungen

NIEDRIG

# Kennzahlenentwicklung des VRS-Tarif seit der Tarifreform 2004 zeigt den Erfolg

## Index der Fahrgast- und Einnahmenentwicklung seit 2004

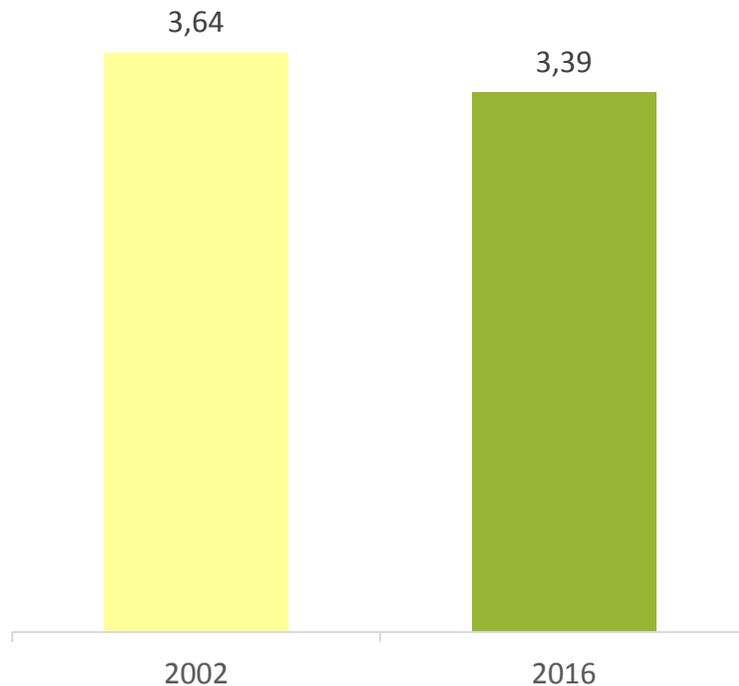


\* Basis: Verkaufsmeldungen der VRS-Partnerunternehmen

In Mio.

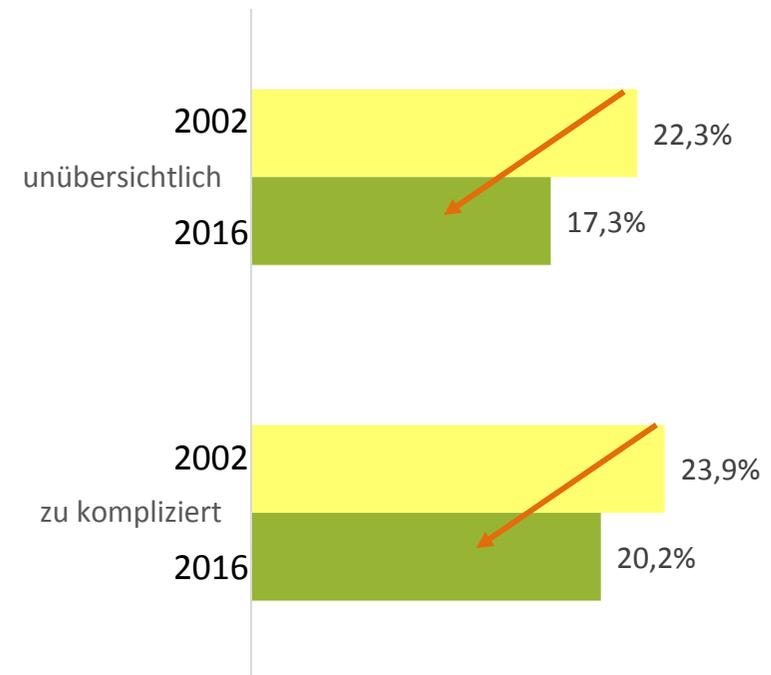
Quelle:  
Verkaufsstatistik

# Der Kunde entscheidet! Zufriedenheitswerte verbessert, wenn auch nicht optimal



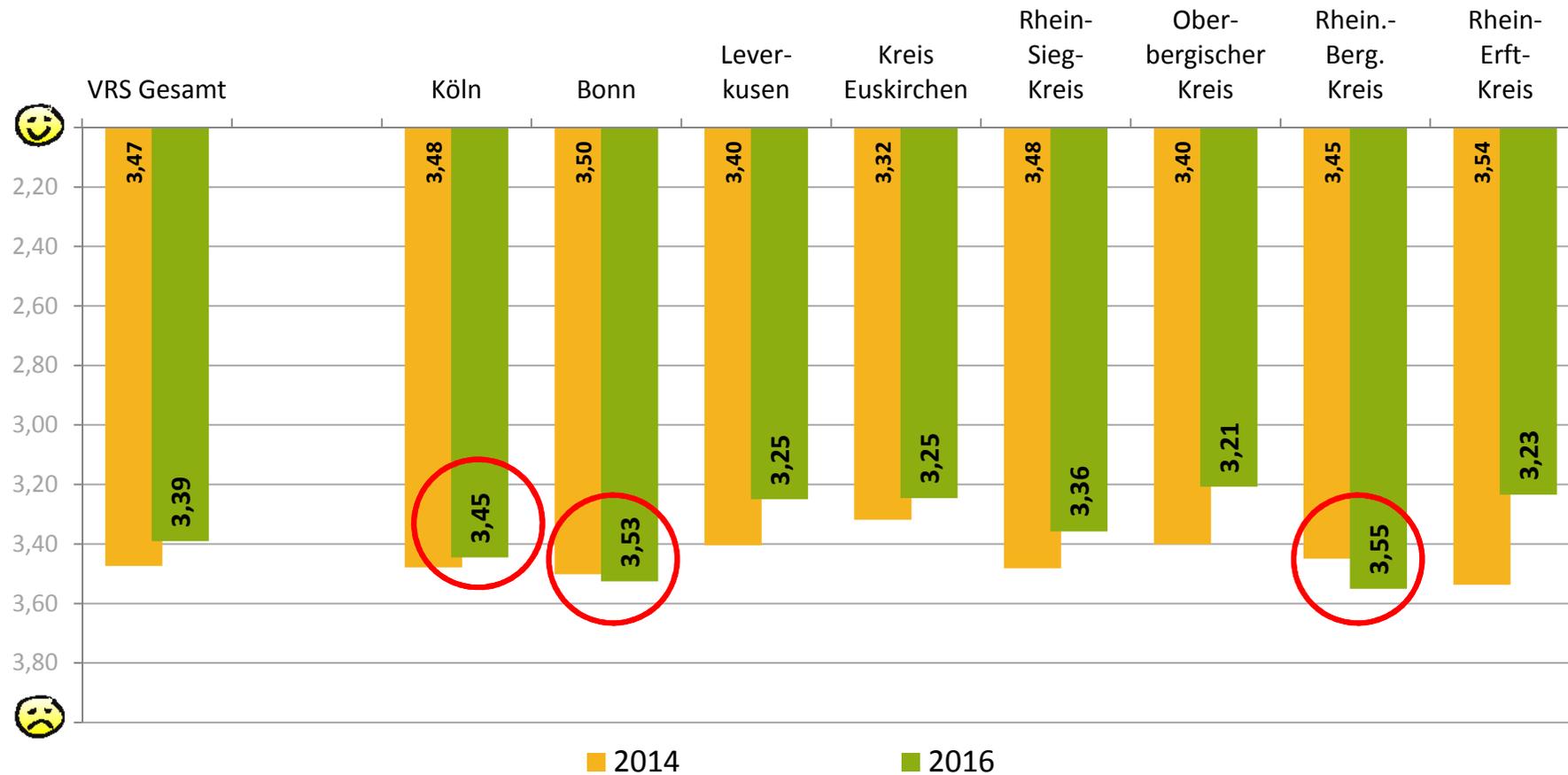
**Mittelwerte der Zufriedenheit mit dem Tarifsysteem**  
von „vollkommen zufrieden“ (=1) bis „unzufrieden“ (=5)

## Häufigste Unzufriedenheitsgründe (Mehrfachnennung):



Quelle: VRS  
Kundenbarometer

# Tarifsystem nach Region zeigt: Zufriedenheit 2016 in Region höher als in Stadt



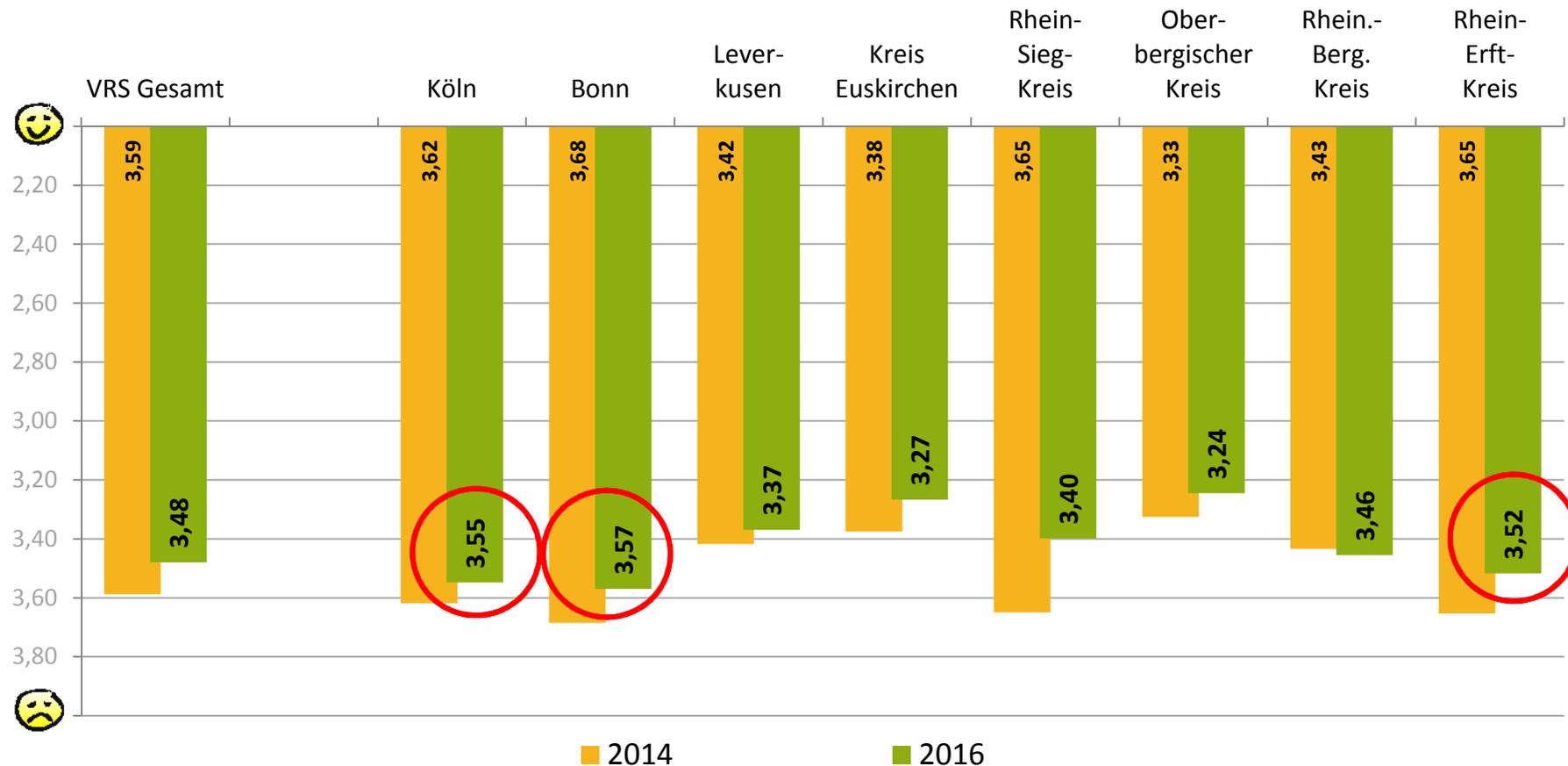
Quelle: VRS-Kundenbarometer

Verbale Skala VRS-Kundenbarometer:

1 = vollkommen zufrieden

5 = unzufrieden

# Preis-Leistungs-Verhältnis nach Region zeigt: Zufriedenheit 2016 in Region höher als in Stadt



Quelle: VRS-Kundenbarometer

Verbale Skala VRS-Kundenbarometer:

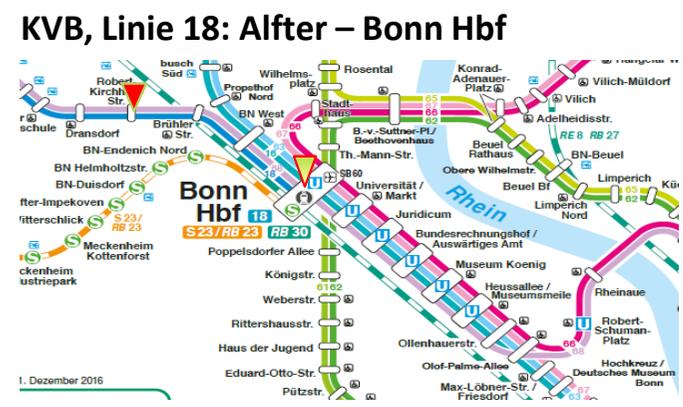
1 = vollkommen zufrieden  
5 = unzufrieden

# Erfolgsmodell EinfachWeiterTicket seit 01.01.2017: Einfachheit schafft Zugang!



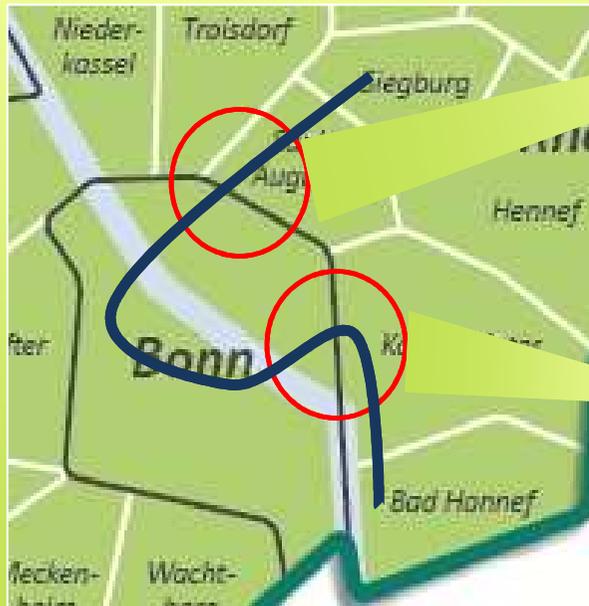
Quelle:  
KompetenzCenter  
Marketing

# Zielkonflikt „Einfachheit“ vs. „Gerechtigkeit“ kann zu Preishärten führen, Identifizierte Relationen



# Zielkonflikt „Einfachheit“ vs. „Gerechtigkeit“ kann zu Preishärten führen, Beispiel SWBV-Linie 66

Die Stadtbahnlinie 66 verläuft gemeindeübergreifend von Siegburg über St. Augustin, Bonn, Königswinter nach Bad Honnef



## Linie 66 Nordost:



Gemeindegrenze =  
Tarifgebietsgrenze  
St. Augustin - Bonn  
zwischen:

-  Hangelar West
-  Vilich-Müldorf

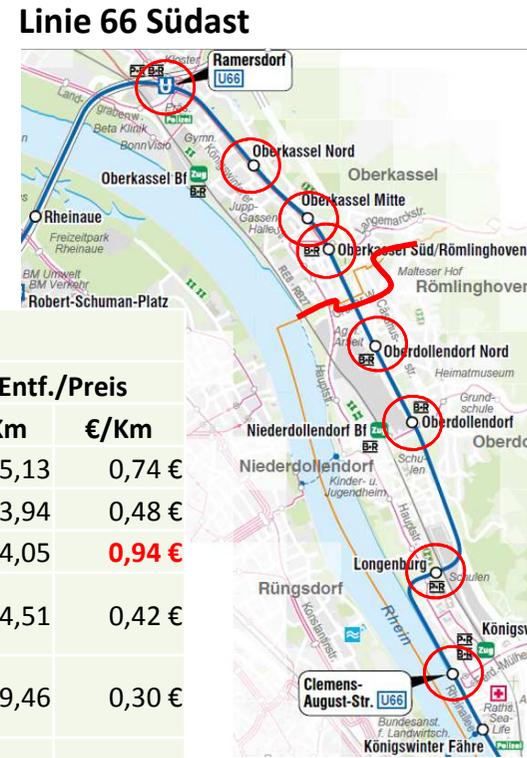
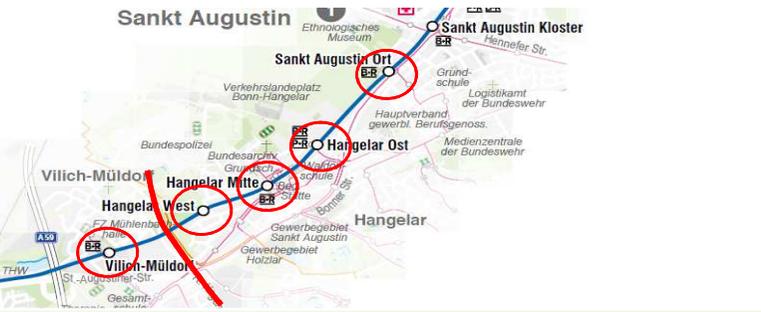
## Linie 66 Südost:



Gemeindegrenze =  
Tarifgebietsgrenze  
Bonn - Königswinter  
zwischen:

-  Oberkassel S /Römlingh.
-  Oberdollend.-N

# Zielkonflikt „Einfachheit“ vs. „Gerechtigkeit“ kann zu Preishärten führen, die Kurzstrecke für 1,90 € dämpft den Effekt



Relation		EinzelTicket		Entf./Preis	
Haltestelle	Haltestelle	Pst	Preis	* Km	€/Km
Hangelar West	BN-B.-v.-Suttner-Pl.	2b	3,80 €	5,13	0,74 €
Hangelar West	BN-Konrad-A-Platz	K	1,90 €	3,94	0,48 €
St. Augustin Kloster	Vilich-Müldorf	2b	3,80 €	4,05	<b>0,94 €</b>
Königsw., Clemens-August-Str	BN-Oberkassel S/Römlingh.	K	1,90 €	4,51	0,42 €
Vilich-Müldorf	BN-Oberkassel S/Römlingh.	1b	2,80 €	9,46	0,30 €
St. Augustin Mülldorf	Königswinter Denkmal	2b	3,80 €	27,50	<b>0,14 €</b>

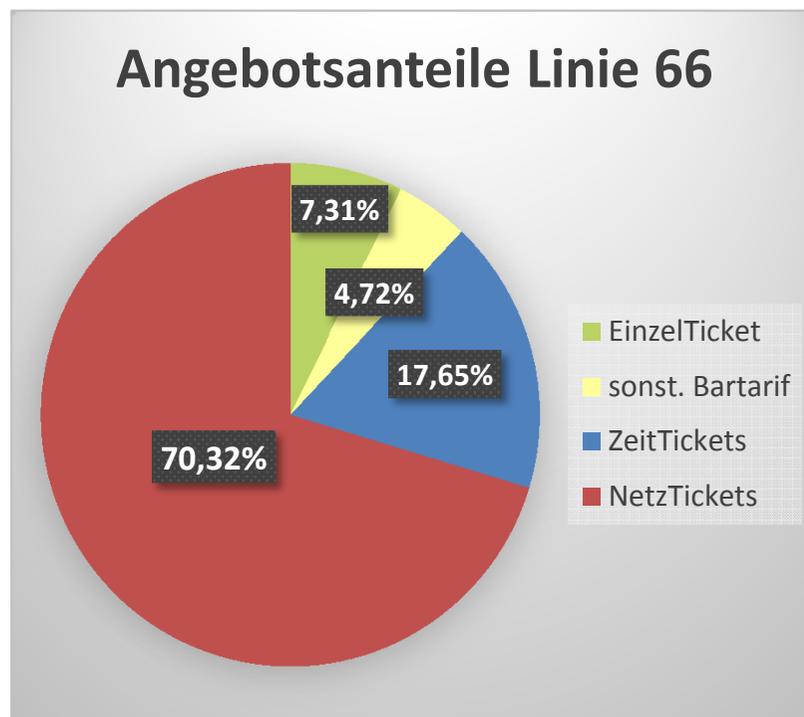
\* Fahrplan-KM gem. VRS-Fahrplanauskunft

# Der Zielkonflikt „Einfachheit“ vs. „Gerechtigkeit“ kann zu Preisverwerfungen führen, aber relevant?

Linie	Relation		Tickets		Entf./Preis		Fahrten *	
	Haltestelle	Haltestelle	Pst	Preis	Km	€/Km	EinzelT	Alle o. NetzT
Nord	Hangelar West	BN-B.-v.-Suttner-Pl.	2b	3,80 €	5,13	0,74 €	728	8.109
Nord	Hangelar Mitte	BN-Konrad-Adenauer-Pl.	2b	3,80 €	4,65	0,82 €	3.811	15.550
Nord	Hangelar Ost	BN-Adelheidsstraße	2b	3,80 €	4,21	0,90 €	0	0
Nord	St. Augustin Ort	Vilich	2b	3,80 €	4,21	0,90 €	2.395	3.546
Nord	St. Augustin Kloster	Vilich-Müldorf	2b	3,80 €	4,05	0,94 €	0	1.760
Süd	Königsw.-Fähre	BN-Oberkassel S/Römlingh.	2b	3,80 €	4,90	0,78 €	2.165	3.956
Süd	Königsw., Clemens-August-Str	Oberkassel Mitte	2b	3,80 €	4,94	0,77 €	947	1.774
Süd	Longenburg	Oberkassel Nord	2b	3,80 €	4,63	0,82 €	754	1.399
Süd	Oberdollendorf	Ramersdorf	2b	3,80 €	4,10	0,93 €	1.879	22.091
Süd	Oberdollendorf Nord	BN-Rheinaue	2b	3,80 €	4,99	0,76 €	1.137	1.838
		<b>Summe:</b>			<b>4,58</b>	<b>0,84 €</b>	<b>13.816</b>	<b>60.023</b>

\* Daten aus der Verkehrserhebung 2009, inkl. Falschtarifierungen, z.B. K statt 2b

**Auf der Linie 66 sind 1,18% der Fahrten mit Einzelticket von Preishärten betroffen, dies sind 0,09 % aller Fahrten, selbst im Worst Case sind es nur 0,37 %**



Linie 66 insgesamt			
Tickets	Fahrten	betroffene Fahrten	Anteil
EinzelTicket	1.169.524	13.816	1,18%
sonst. Bartarif	756.251	-	-
ZeitTickets	2.825.725	-	-
<b>Summe o NetzT</b>	<b>4.751.500</b>	<b>60.023</b>	<b>1,26%</b>
NetzTickets	11.255.713		
<b>Insgesamt</b>	<b>16.007.213</b>	<b>13.816</b>	<b>0,09%</b>
		60.023	<b>0,37%</b>

# Einzellösungen schaffen weitere Verwerfungen in der Struktur und führen zum Ausgangspunkt zurück

## Beispiel: Schaffung von mehr Gerechtigkeit

Abbau der Verwerfung in der Anwendung der Preisstufe 2b durch Gleichsetzung mit der 2a (Antrag Rhein-Sieg-Kreis 2014)

### Ergebnis: Weniger Ergiebigkeit

- Mindereinnahmen von 9 Mio. Euro p.a. (2015)
- Maßnahme aus Kostengründen verworfen

## Beispiel: Abbau von Verwerfungen

Änderung der Anwendung der Kurzstrecke nach „Bedarf“ zum Ausgleich von Preissprüngen

### Ergebnis: Komplexität steigt

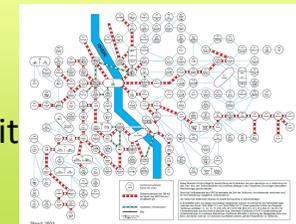
- Einheitlicher Tarif aufgehoben
- Kommunikationsaufwand steigt
- Mindereinnahmen auf den betroffenen Abschnitten

Die Summe vieler Einzelfalllösungen und deren Wechselwirkungen führen wieder zum Ausgangspunkt

### Ergebnis: Tarifstrukturreform mit den Zielen

- Mehr Gerechtigkeit
- Abbau Preishärten
- Erhalt Wirtschaftlichkeit

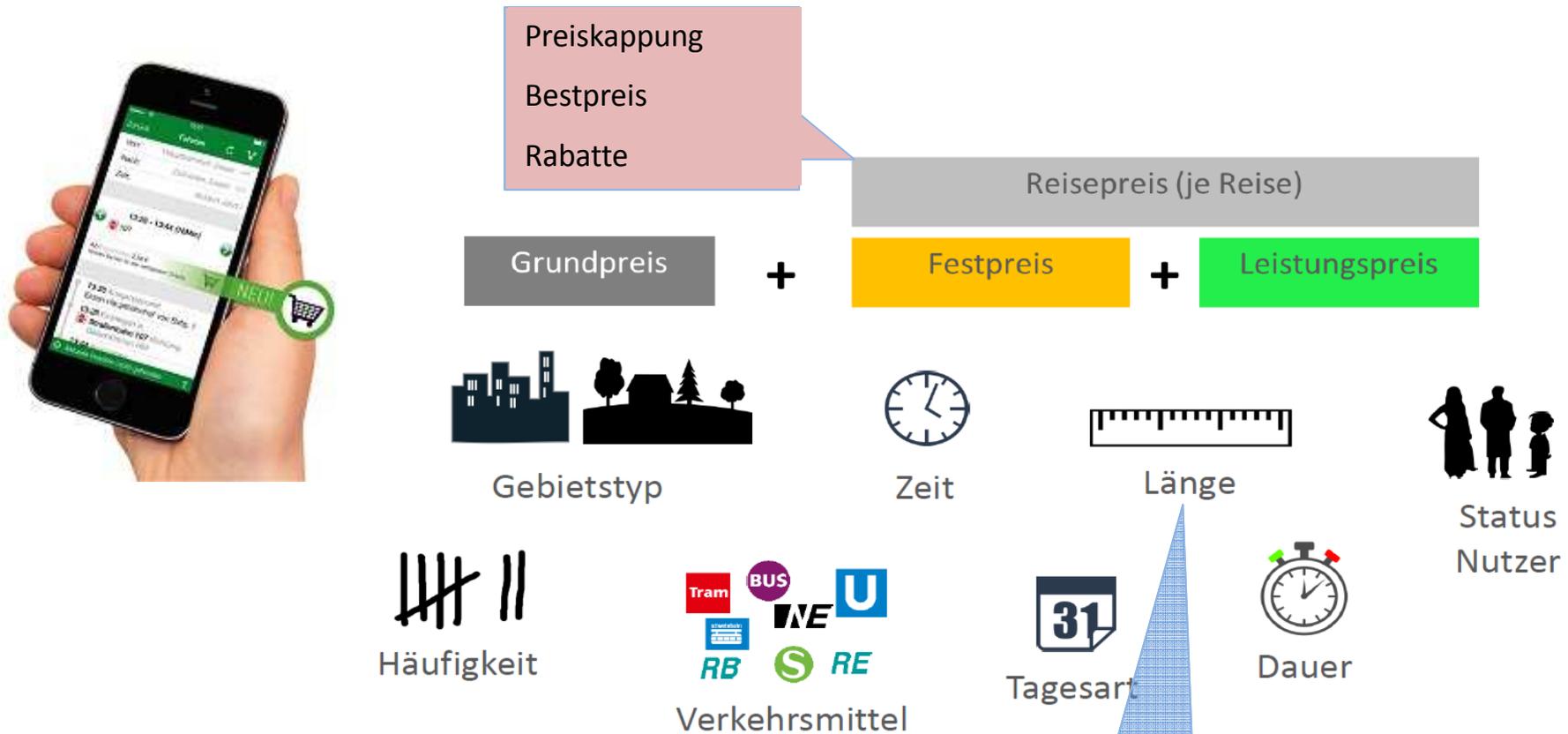
=> **Große Komplexität** =>



## Zwischenfazit

- Auch im VRS-Tarif lassen sich die tariflichen Zielkonflikte nachweisen
- Mit der Tarifreform 2004 hat sich der VRS zur Einfachheit bekannt, gemäß dem Grundsatz: „Eine Gemeinde, ein Preis“
- Somit treten insbesondere im Übergang vom ländlichen zum städtischen Raum (Anwendung der Preisstufe 2b) Preishärten auf
- Der untersuchte Fall der Line 66 zeigt allerdings nur eine geringe Relevanz, somit lässt sich kein akuter Handlungsbedarf ableiten
- Nicht einschätzbar für diese Betrachtung ist die Größenordnung der Nichtnutzer wegen der Preisverwerfung, der Betroffenheitsgrad ist damit vermutlich etwas höher, wobei der Faktor `Tarif` auf die Nutzung des ÖPNV insgesamt eher nur einen geringen Einfluss hat
- Aus diesen Erkenntnissen kleinteilige Einzellösungen abzuleiten, gefährdet das Gesamtgefüge und führt zu keiner gesamthaften Lösung
- Die Verfügbarkeit neuer Technik (Smartphone) ermöglicht neue Ansätze in der Tarifierung zu untersuchen (eTarif), um vorhandene Zielkonflikte zu reduzieren

# Lösungsansatz: Tarif auf Basis elektronisch erfasster Fahrten bzw. Daten => eTarif



Luftlinienkilometer  
Tarifkilometer  
Entfernungskilometer

Quelle Grundmodell: VDV, VRR

# Wirkungsskizze eines eTarifs auf Entfernungsbasis - Beispiel mit reinem Modellcharakter!!!

Keine Grundlage zur öff. Diskussion!

Reisepreis (je Reise)

Beispiel Festpreis (FP):  
VRN = 1,00 € ab 1. km  
KVV = 1,00 € ab 1. km  
VRR = 1,40-1,45 € ab 1. km

**Festpreis**

+

**Leistungspreis**

Beispiel Leistungspreis (LP):  
VRN = 0,20 €/je 1,0 km  
KVV = 0,25 €/je 1,0 km  
VRR = 0,20 €/je 1,0 km

EinzelTicket		IST			eTarif			
Relation		Km	Pst	Preis	Modell 1 (KVV)		Modell 2 (VRR)	
Haltestelle	Haltestelle				Dif	in %	Dif	in %
Hangelar West	BN-B.-v.-Suttner-Pl.	5,13	2b	3,80 €	-1,52	-40%	-1,37	-36%
Hangelar West	BN-Konrad-Ad.-Pl.	3,94	K	1,90 €	+0,09	+4%	+0,29	+15%
Hangelar West	Bonn Hbf	6,57	2b	3,80 €	-1,16	-30%	-1,09	-29%
Vilich-Müldorf	Stadthaus	4,59	1b	2,80 €	-0,65	-23%	-0,43	-15%
Vilich-Müldorf	BN-Oberkassel Süd	9,46	1b	2,80 €	+0,57	+20%	+0,54	+19%
Vilich Müldorf	Königswinter Denkmal	24,7	2b	3,80 €	+3,38	+89%	+2,54	+67%
Bonn Hbf	BN-Bad Godesberg Bf	7,05	1b	2,80 €	-0,04	-1%	+0,06	+2%
K-Florastraße	K-Chlodwigplatz	6,13	1b	2,80 €	-0,27	-10%	-0,12	-4%
K-Chorweiler	K/BN-Flughafen	31,1	2b	3,80 €	+4,98	+131%	+3,82	+101%
Königsforst	Brückenweg (Rösrath)	6,32	K	1,90 €	+0,68	+36%	+0,76	+40%
Euskirchen- Großbüllesheim	EU-Kreuzweingarten	13,4	1a	2,40 €	+1,95	+81%	+1,68	+70%

...verbindet!

# Wie sieht die Problemstellung in anderen Verbänden aus? Beispiel RMV

## Anlass

- Tarifsprünge an den Tarifgrenzen, insbesondere Frankfurt/Offenbach
- Unzureichende Entfernungsgerechtigkeit
- Inkonsistenzen ermöglichen Unterlaufungen
- Kundenwahrnehmung: Tarif ist zu teuer
- Verkaufbarkeit auch über bestehende Vertriebskanäle

## Beispiele:

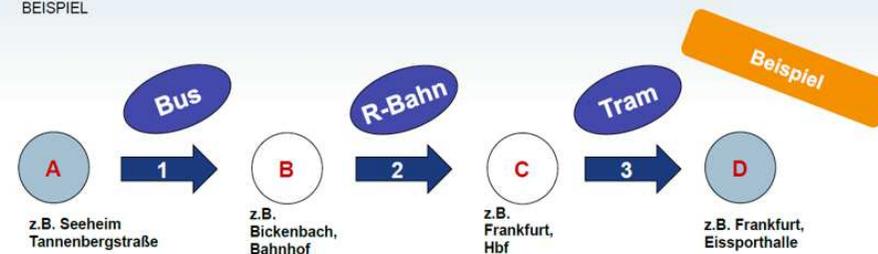
Relation	Entf./KM	IST		RMV Smart		Delta €
		Preis	Preis/Km	Preis	Preis/Km	
innerstädtisch Frankfurt Hauptwache Offenbach Marktplatz	8	4,65 €	0,58 €	3,33 €	0,42 €	-1,32 €
Frankfurt Hauptwache Frankfurt Enkheim	9	2,80 €	0,31 €	3,65 €	0,41 €	+0,85 €
Frankfurt Hbf Gießen Hbf	60	15,25 €	0,25 €	10,52 €	0,18 €	-4,73 €
Frankfurt Hbf Wiesbaden Hbf	40	8,25 €	0,21 €	6,38 €	0,16 €	-1,87 €

# Der aktuelle Tarif-Pilot RMVsmart kombiniert Entfernungs- mit Festpreiskomponenten



Gesamtes Tarifwerk lässt sich auf einer Seite darstellen

BEISPIEL



Abschnitt	LNO	Raum	Grundpreis	Kilometerpreis €/Tarif-km	Entfernung	Pauschal-/Leistungspreis	Gesamtpreis	
A	1	Dadina	1,69 €	0,109 € (Regionalnetz) 0,218 € (Kernnetz)	31 Tarif-km 13 Tarif-km	1,13 € 6,21 € 0,67 €	9,70 € (heute: 11,60 €)	
B	2	SPNV						Bahn
C	3	traffiQ						XL
D								

Quelle: RMV

# Irgendeinen trifft es eben immer...

Frankfurter Neue Presse:



04.12.2015

RMV-Tarifsysteem

## Nicht alles ist smart

VON MATTHIAS PIEREN

Der RMV will sein Tarifsysteem grundlegend umkrempeln. Taunusbahnkunden aus dem Usinger Land wird das aber gar nicht schmecken.



04.12.2016

Verkehrsdezernent kritisiert "dramatische Preissteigerung"

## Neuer RMV-Tarif steht vor dem Aus

VON GÜNTER MURR

Der Pilotversuch für ein neues Tarifsysteem beim Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV) soll nach dem Willen des Frankfurter Verkehrsdezernenten Klaus Oesterling (SPD) nach wenigen Monaten wieder eingestellt werden. Frankfurter Fahrgäste würden benachteiligt, kritisierte er.



# Wie sieht die Problemstellung in anderen Verbänden aus? Weitere Verbände



- eTarif? Weil es möglich ist!
- Kundengruppe = Gelegenheitsnutzer, Ausdehnung auf Abo langfristig nicht vorgesehen
- Tarifierungssystem:
  - Festpreis: 1,00 €
  - **Luftlinienkilometer:** 0,20 €
- Vertriebssystem: Touch&Travel (CiCO)
- Pilot:
  - Seit 01.01.2015 obligatorisch Stadtgebiet Heidelberg
  - Einführung innerhalb 3 Jahre im VRN geplant



- Feldtest in 3 Phasen, technische Machbarkeit in Phase 0 und 1, Anwendung Km-Tarif in Phase 2
- Kundengruppe = Gelegenheitsnutzer Ausdehnung auf Abo nicht vorgesehen
- Tarifierungssystem:
  - Phase 0 + 1: Bestandstarif
  - Phase 2: Festpreis + **Streckenkilometer**
- Vertriebssystem: z.Zt. In Ausschreibung
- Pilot:
  - Start Q 4/ 2017, wenn Smartphonesystem startbereit
  - Phase 0+1 = Friendly User, Phase 2 = 1.500 freiwillige eTarifanwender
  - Begleitung durch MaFo

# Zielkonflikte nicht auflösbar, eTarife könnten sie minimieren und den Zugang vereinfachen

## Was will der Kunde?



- Gerechtigkeit? Ja, wenn ich auf der Gewinnerseite bin!
- eTarif? Mir ist es heute schon zu kompliziert!
- Ich habe eine Abo-Netzkarte, einfacher geht nicht!

- Nicht eindimensional denken -> Entfernung ist nur **ein** mgl. Parameter
- Verschiedene Ansätze kleinteilig pilotieren -> z.B. Big Bird EU, eTarif VRR, RMV, VRN
- Kundenzentriert handeln -> Piloten mit Mafo/Uselabs begleiten
- Mittelfristig denken -> Technik eher in 5 statt in 3 Jahren serienreif
- Migrationskonzept -> Umstellung in kleinen Schritten, Bestandtarif optimieren, neu + alt parallelisieren

## Was bietet die Technik?



- CICO, CIABO, CIBO, BIBO...Kurze Innovationszyklen, (noch) wenig Alltagstauglichkeit
- Personalisierung, Kontextualisierung ... Big Data sprengt das eindimensionale Denken
- Alle Services in einem: Kundenbindung, Auskunft, Verkauf, Echtzeit, Routing ...

## Fazit

- Aktuell ist kein akuter Handlungsbedarf zur Reformierung des VRS-Tarif mit Zielstellung „Schaffung von mehr Gerechtigkeit“ erkennbar
- Jede Änderung im Tarifgefüge führt immer zu Gewinner und Verlierer
- eTarif-Modelle setzen die Zielkonflikte im Tarifgeschäft nicht außer Kraft, eröffnen aber neue Wege diese Zielkonflikte zu reduzieren und damit das bestehende Tarifmodell zu ergänzen, weiterzuentwickeln und ggf. langfristig abzulösen, um in Kombination mit modernen Vertriebsmedien den Zugang zu vereinfachen
- Die Chancen eines eTarifs für den VRS sollten untersucht werden, dies unter fachlicher Zielstellung und nicht technikgeleitet
- In kleinteiligen Piloten sollte die Marktakzeptanz getestet, die Technik optimiert und die Erreichung der tariflichen Ziele überprüft werden
- Die Strategie der Kundenbindung in „Flat-Fair-Produkte“ (z.B. JobTickets) sollte weitergeführt werden, derzeit ist hierfür kein alternativer eTarif-Ansatz erkennbar
- Durch gezielte Kanallenkung (Rabattaktionen, optimierte Angebote des Bestandstarif, Sondertarife) sollen die Kunden verstärkt auf den Vertriebskanal HandyTicket gelenkt werden, um Akzeptanz zu schaffen

## Nächste Schritte

- Im Rahmen der bestehenden AG`n Angebote und Maßnahmen zur Optimierung des Bestandstarifs entwickeln, mit dem Ziel der Stärkung des HandyTicket-Verkaufs, z.B. Jubiläums-Rabatt
- Gutachterliche Beauftragung in Q3/2017 zur:
  - Analyse des VRS-Tarifs bezogen auf die bestehende Struktur und Preisverwerfungen, daraus Lösungsansätze im Rahmen eines eTarifs ableiten
  - Untersuchung des Sortiments auf zukünftige Anforderungen, z.B. im Hinblick auf eine optimalere Erschließung des Marktsegments Geschäftsreisende, Messe-/Eventbesucher, Touristen
  - Benchmarking des VRS-Preisniveaus zwecks objektiven nationalen Vergleichs und ggf. Nachsteuerungsansätze für die zukünftige Preispolitik identifizieren
- Aufsatz von kleinräumigen eTarif-Piloten zum Test der Marktakzeptanz, der Prüfung von Technikooptionen und dem Abbau von Zielkonflikten

**Herausgeber:**

Verkehrsverbund Rhein-Sieg GmbH  
Glockengasse 37 – 39  
50667 Köln

---

Michael Vogel

---

Köln, September 2017