



Haben wir zu viele Verbände? Die Sicht eines SPNV-Verkehrsunternehmens

Vortrag auf dem Deutschen Nahverkehrstag 2018 in Koblenz
Thorge Bockholt, Leiter Vertriebsmanagement der Transdev GmbH

Frage:

Haben wir zu viele Verbundtarife?

Antwort:

„Es kommt darauf an!“

Tarifvielfalt in Deutschland

Mehr als 150 verschiedene Verbundtarife, Tarifgemeinschaften, Landestarife, zudem Haustarife und der DB-Tarif – benötigen wir die alle?

Tarif	Anzahl
Verbundtarife	62
Tarifgemeinschaften	80
Landestarife	In 9 Ländern, darunter 4 „echte“ Landestarife*
DB-Tarife	BB DB, BB Anstoß, BB See, ...
Preise nach § 7 EVO	GKR, Semestertickets ...
Haustarife	...
Übergangstarife

* Baden-Württemberg startet Dez. 2018

Verbundtarife

Was ist ein Verbund?

Zusammenschluss von Gebietskörperschaften und/oder Verkehrsunternehmen:

- Aufgabenträgerverbund
- Mischverbund
- Unternehmensverbund
- Tarifgemeinschaften

Ziele für Verbundgründungen:

- Einheitliches Fahrpreissystem (Tarif)
- Abgestimmte Fahrpläne – in SOLL und IST
- Gemeinsame Fahrgastinformation
- Weiterentwicklung Vertrieb und Vertriebsregeln
- Politische Ziele

SPNV-Unternehmen stehen oft im Spannungsfeld der Interessen der Aufgabenträger, des Verbunds und der eigenen wirtschaftlichen Erfordernisse.

Verbundtarife

Rechtliche Betrachtung

- Tarife sind gesetzlich tolerierte „Kartelle“ zur Förderung des Kundennutzens
- Rechtliche Basis ÖPNV
§ 8 Abs. 3 (b) PBefG: §1 GWB ist nicht anzuwenden, wenn Vereinigung von Verkehrsunternehmen der Integration von Nahverkehrsleistungen dient
- Rechtliche Basis SPNV
§ 12 Abs. 1 bzw. 7 AEG: Die Eisenbahnverkehrsunternehmen sind verpflichtet daran mitzuwirken, dass durchgehende Tarife aufgestellt werden; §1 GWB ist analog Regelung im PBefG nicht anzuwenden, sofern Zusammenschluss der Verkehrsunternehmen im Interesse einer ausreichenden und wirtschaftlichen Bedienung der Bevölkerung mit Verkehrsleistungen im öffentlichen Personennahverkehr dient

SPNV-Unternehmen sind verkehrsvertraglich zur Anerkennung der Verbundtarife und eigentlich immer zur Anerkennung eines deutschlandweiten Tarifs verpflichtet .

Verbundtarife

Verbundtarife sind dann sinnvoll, wenn viele Umsteigebeziehungen innerhalb eines Verkehrsraums bestehen – dies ist nicht in allen Verbänden der Fall.

- Verbundtarife sollen strukturell die Fahrtbeziehungen innerhalb eines Verdichtungsraums abbilden. Sie sind auf viele Umsteigebeziehungen zwischen mehreren Verkehrsunternehmen bei einem dichten Fahrplanangebot ausgerichtet.
- Durch Zunahme der Reiseweiten und der Vergrößerung der Einzugsgebiete der Agglomerationsräume müssen die Verbundgebiete/-größen und -strukturen permanent überdacht und hinterfragt werden.
- Tarifharmonisierungen erleichtern den Fahrgästen die Nutzung und den beteiligten Unternehmen den Umgang mit einer Vielzahl von Tarifen

Für SPNV-VU spielen die Verbundtarife insb. bei räumlich kleinen Verbänden bzgl. des Fahrgeldanspruchs eine weit untergeordnete Rolle.

DB-Tarif – der Haustarif eines Mitbewerbers

Der DB-Tarif ist die Klammer zwischen den Verbundgebieten, sofern kein Landestarif besteht. SPNV-VU müssen diesen zwingend anwenden.

Bestehende Probleme

- Die DB bestimmt die Einnahmeaufteilungsregeln
- Die DB bestimmt die Fortschreibung und Weiterentwicklung des Tarifs und führt ihre Sonderangebote ein – auch zu Lasten der NE
- Die DB verlangt gleichsam die Anerkennung des Fernverkehrstarifs mit allen Sonderangeboten
- Die DB bestimmt die Vertriebsregeln – einseitig zu ihren Gunsten
- Selbst in Bruttoverträgen bestehen erhebliche Potentiale für die DB, Erlöse nicht dem Aufgabenträger aufzuzeigen und abzuführen.
- Die Überführung des DB-Tarifs in einen unternehmensneutralen deutschlandweiten Verbundtarif ist angedacht.

Für SPNV-VU müssen aufgrund Gesetz und Verkehrsverträgen den DB-Tarif als einzigen deutschlandweiten Tarif anerkennen. Sie unterliegen praktisch machtlos den Regeln der DB, die dadurch erhebliche Marktmacht ausübt und Einnahmenvorteile generiert.

Landestarife - Gründe und Vorteile

Landestarife sind vor allem ein Ergebnis des Verhaltens der DB, die den DB-Tarif als ihren Haustarif betrachtet und allein die Regeln bestimmt.

- Landestarife wurden u.a. auch deshalb gegründet, den DB-Tarif in einem größeren Verkehrsraum zu ersetzen und faire Regelungen zu ermöglichen:
 - gerechte und transparente Einnahmeaufteilung, idealerweise vertriebsdatenbasiert
 - faire Vertriebsregelungen mit gleichen Rechten zu angemessenen Konditionen
- Durch Integration des ÖPNV können Sie auch Verbundtarife ersetzen.
- Durch das „Ersetzen“ der vorherigen Tarife verbleibt mehr Fahrgelderlös beim Aufgabenträger bzw. EVU und die Vertriebsprovisionskosten können sinken
- Im Rahmen von Nettoverträgen ist ein Mitspracherecht und Schutz des EVU vor „politischen“ Entscheidungen bei der Weiterentwicklung des Tarifs nötig.
- Umstellung von DB- auf Landestarif führen zu einer höheren Tarifkomplexität und kann Verwerfungen im Erlösanspruch der EVUs zur Folge haben

Bestünde ein diskriminierungsfreier deutschlandweiter Tarif, wären Landestarife für den SPNV-Bereich nicht erforderlich.

Reduzierung der Zahl kleiner Verbünde sollte Ergebnis bei Einführung eines Landestarifs sein.

Die Folgen der Tarifvielfalt für ein SPNV-Unternehmen

Für SPNV-Unternehmen verursachen die Vielzahl an Tarifen hohen Aufwand und hohe Kosten.

- SPNV-Unternehmen fahren meist tarifgebietsübergreifend und sind somit in sehr vielen Verbänden, Tarifen und Tarifgemeinschaften beteiligt, dadurch
 - Hoher administrativer Aufwand („Verbundarbeit“)
 - Durchführen einer Vielzahl von Einnahmeaufteilungsverfahren mit hohen Kosten und zeitlicher Verzögerung
 - Umfangreiche, meist unterschiedliche komplexe Einnahmemeldungen
 - Umsetzung einer Vielzahl von Tarifen im eigenen Vertriebssystem
 - Lokale Vertriebslösungen, teils zwingend umzusetzen
 - Hoher Aufwand bei der Kommunikation zum Kunden
 - Hoher Schulungsbedarf der Personale
 - Geringe Freiheiten bei der Entwicklung marktgerechter Tarifangebote
 - Keine Freiheiten bei der Fortentwicklung von Preisniveaus und Preissetzung nach oben

Die hohen Kosten außer Acht ist das größte wirtschaftliche Risiko, dass die Einnahmeaufteilungen nicht für neue Verbundmitglieder vorbereitet sind bzw. im DB-Tarif diese durch einen Wettbewerber erfolgt.

Tarifvielfalt aus Sicht des Kunden – eine Herausforderung

Die Anzahl Tarife ist kaum reduzierbar – Komplexität bleibt. Somit ist die Tarifvielfalt insbesondere eine vertriebliche Herausforderung!

1.

Tarifliche Maßnahmen

- ▶ Tarifharmonisierung bei Konditionen
- ▶ Vereinheitlichung Tarifbestimmungen
- ▶ Reduzierung der Tarif-Vielfalt
- ▶ Abschöpfung Zahlungsbereitschaften

Frische Tarifideen ermöglichen!

2.

Vertriebliche Maßnahmen

- ▶ Zugang Tarifdaten
- ▶ Zugang Echtzeitdaten
- ▶ Neue Vertriebslösungen
- ▶ Vertrieb für alle ermöglichen!

Innovation durch Wettbewerb im Vertrieb

Beispiel für tarifliche Lösung: Der „Doppel-Deal“ der Mitteldeutschen Regiobahn

Mit dem „Doppel-Deal“ werden die Verbundgrenzen für den Stammkunden aufgehoben – 20% Kundenzuwachs in zwei Jahren!

Was ist der Doppel-Deal:

- Kunde kauft Zeitkarte zum Preis des DB-Tarifs im verbundüberschreitenden Verkehr
- Kunde darf Verbundtarifzone seines Start- bzw. Zielbahnhofs kostenlos nutzen
- Vertriebsdatenbasierte EAV
- Keine Provisionen
- Beteiligte Bahnen: MRB, DB Regio, Vogtlandbahn

Mit dem DOPPEL-DEAL sparen

Bus und Tram gratis nutzen!

Wie funktioniert das?



Abo oder Zeitkarte
bei der MRB kaufen



Eine VMS-/VVV-Tarifzone
gratis einstreichen!



Bus und Tram in dieser
Tarifzone nutzen
& nix bezahlen!

Einfache Lösung – hoher Kundennutzen – Mehr Fahrgäste!

Beispiel für neue technische Lösung im verbund- überschreitenden Vertrieb

Aktuell erfolgt die Entwicklung von Plattformen wie Mobility Inside oder Mitteldeutschland Mobil: interessante Ansätze – alle Probleme gelöst?

Ziel:

- Echtzeitdatenbasierte Fahrplanauskunft
- Verkauf durchgehender Reiseketten durch Anstoßen verschiedenster Tarife zu einer durchgehenden Reisekette
- nur für Mobilen Vertrieb

Kundennutzen durch durchgehende Reisekette, aber aktuell:

- Aufbau der Plattform parallel zu bestehenden Vertriebssystemen
- Tarifdaten- und Echtzeitdatenzugang besteht dem Grunde nach bereits
- Vertriebsrechte und Regelungen zu Provisionen nicht gelöst und aktuell unfair zu Lasten der NE-Bahnen

Für SPNV-VU lösen Mobility Inside oder Mitteldeutschland Mobil aktuell technisch Probleme, die diese eigentlich nicht haben. Wie hoch der Kundennutzen ist bleibt abzuwarten!

Innovationen durch Wettbewerb im Vertrieb!

**Umsatzanteil des digitalen Vertriebs im Nahverkehr weniger als 10%!
Ergebnis der Monopolisierung des Vertriebs durch die DB!**

*Lösen wir die tarifliche und
vertriebliche Herausforderung
durch Wettbewerb!*

- Die Wettbewerbsbahnen wollen jede Fahrkarte auf jeder Relation verkaufen – im Nah- und auch im Fernverkehr!
- Die Wettbewerbsbahnen wollen alle Fahrkarten über jeden ihrer Vertriebskanäle verkaufen, ...
 - ... über jeden eigenen Automaten,
 - über jede eigene Verkaufsstelle,
 - im eigenen Abo
 - und auch über eigene Mobile Apps!

Faire Vertriebsregeln und richtige Anreize sorgen für Innovation und Lösen das Problem komplexer Tarifwelten für den Kunden durch innovative Lösungen!

Frage:

Haben wir zu viele Verbundtarife?

Antwort:

Aus Sicht eines SPNV-Unternehmens nein!

**Wir haben jedoch zu viele unfaire
Regelungen in Einnahmeaufteilung und im
Vertrieb!**