



Nahverkehrstage 2024 Koblenz

eezy – das unbekannte Wesen zum Leben erwecken

Warten auf die Fahrkarte...wie hier bei
uns in Düsseldorf



Ausgangslage eTarife in NRW

Identifizierte Problemzonen:

- Kunde muss Tarifgrenzen und – kragen kennen
- Auswahl an unübersichtlicher Anzahl an Produkten
- Preissprünge an Tarifgrenzen



Am Anfang standen...

- Vier Kooperationsräume, fünf Tarife (AVV, VRS, VRR, WTG und NRW-Tarif)
- Zwei eTarif Piloten: VRR und VRS
- Drei Tarife in Konzeption: AVV, WTG, NRW-Tarif

...und die Herausforderung

- Aus fünf mach Eins!

Ziele des eTarif NRW (eezy.nrw)

Bus- und Bahnfahren einfacher machen



Einfacher Tarif

- unsichtbare Tarifgrenzen
 - Auflösung der Kragentarife
 - keine Tarifkenntnisse notwendig
- automatische ex-post-Bepreisung



Einheitliche Tarifkonstruktion

- Bepreisungslogik in ganz NRW gleich



Angleichung Tarifniveau

- Preisbandbreiten
- Im Schnitt Preisabsenkung der NRW-Relationen

Start
Dezember
2021

eezy.nrw als
erster landesweiter
eTarif in
Deutschland

Vertriebliche Umsetzung und Anbieter

Voraussetzungen

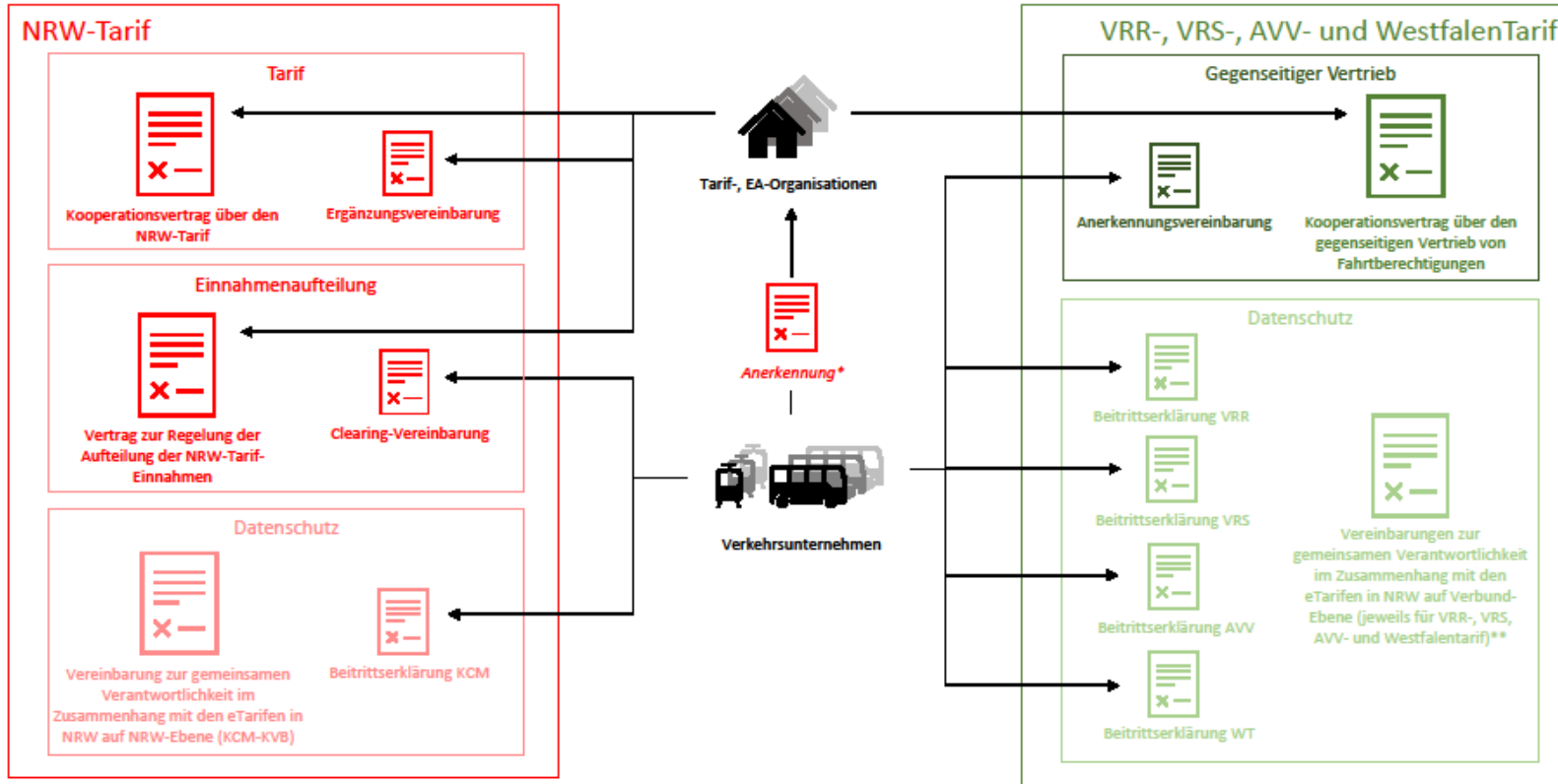
- Kooperationsvertrag über den gegenseitigen Vertrieb von Fahrtberechtigungen
- Landesweit abgestimmte, einheitliche Vorgaben zur vertrieblichen Umsetzung

Zwei Tarifierungssysteme für den eTarif

- Landesweit abgestimmte, einheitliche Vorgaben zur vertrieblichen Umsetzung



Vertragsübersicht im Zusammenhang mit den eTarifen in NRW (eezy.nrw)



*Anerkennung des NRW-Tarifs, z.B. durch Vertrag, Beschluss o.ä., sofern ein Verkehrsunternehmen nicht bereits direkter Vertragspartner ist

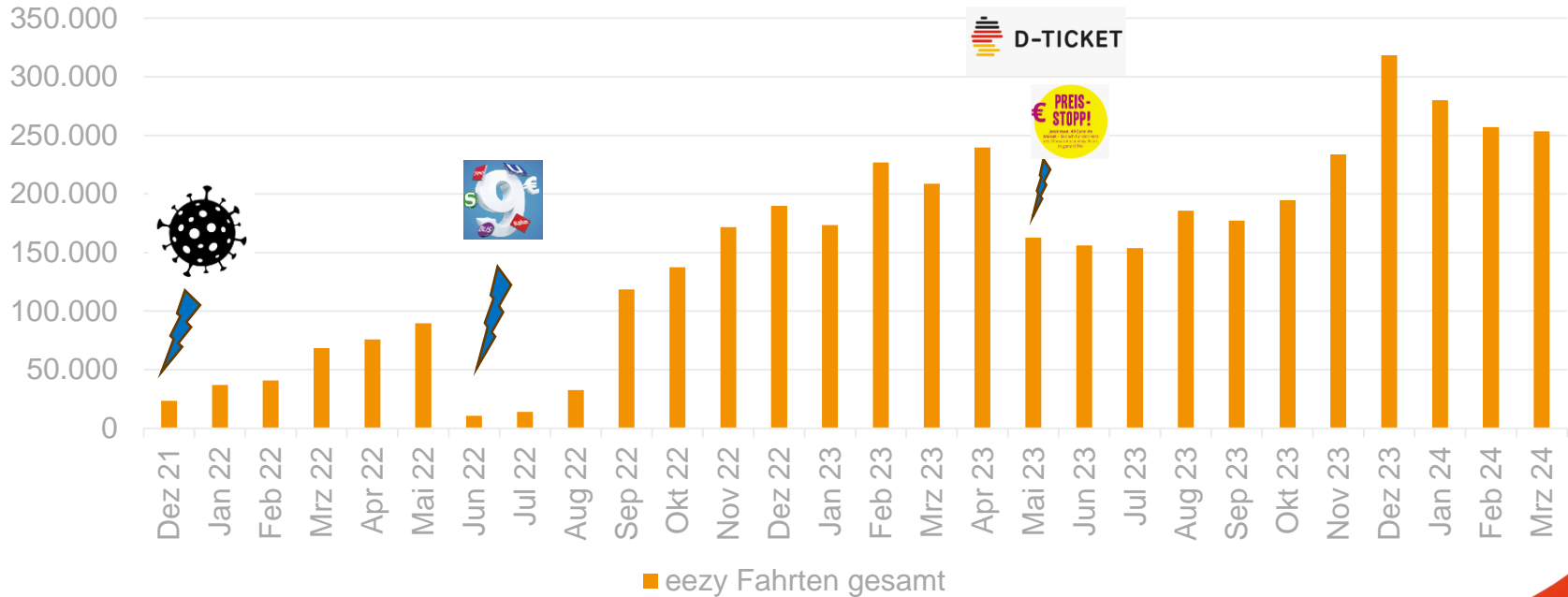
**aus Platzgründen wurde auf eine separate Darstellung der einzelnen Verbund-Verträge zur gemeinsamen Verantwortlichkeit verzichtet

eezy in Zahlen



Anzahl der Fahrten

Fahrten / Monat



Aktuelle Zahlen eezy Orientierungswerte

Ca. **50.000**
aktive Kunden

6%

erreichen den
Monatsdeckel

Mitnahmen von
Erwachsenen, Kindern
oder Fahrrädern bei

8%

der Fahrten

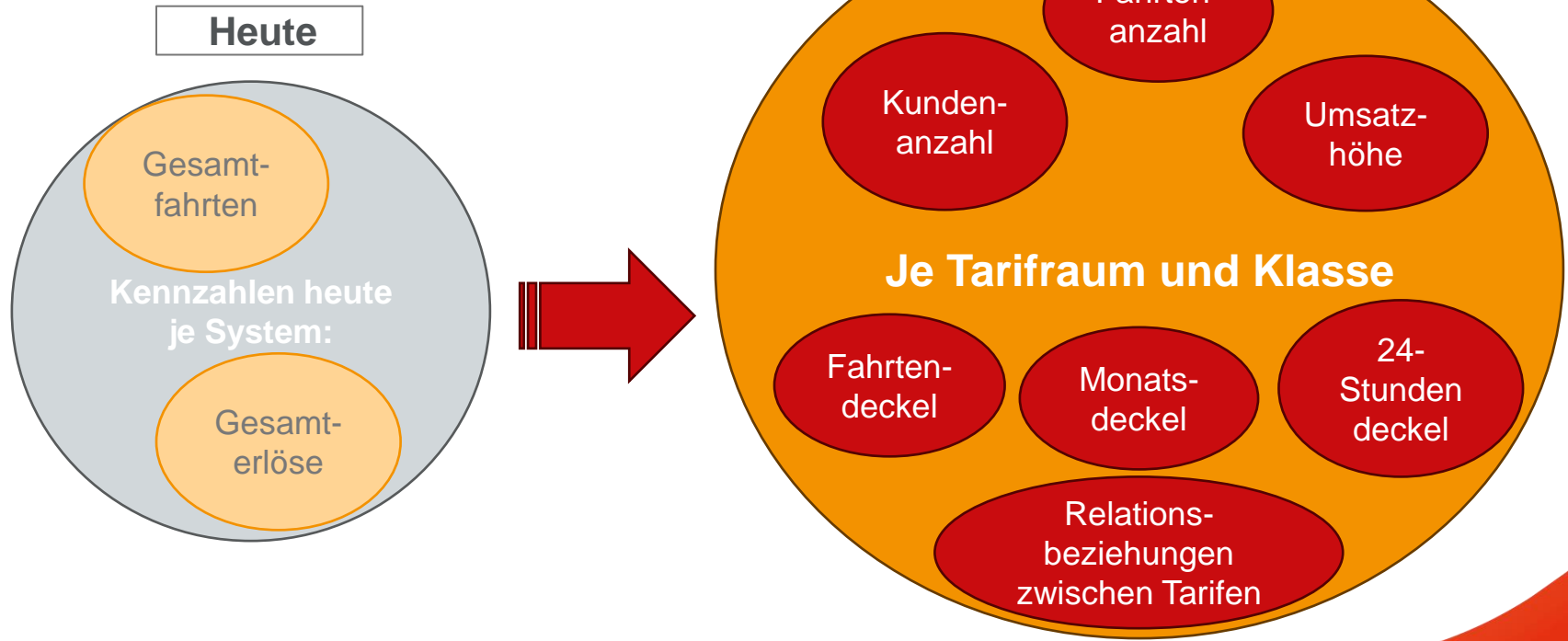
4 Mio.

Fahrten in eezy seit Start

3 €

durchschnittlicher
Umsatz pro Fahrt

Erweiterung der Kennzahlen „Dashboard eezy“



Marktforschung

72%

empfinden den Tarif
als gerecht

66%

hatten bislang keine
Probleme bei Nutzung

62%

wünschen Fahrkosten-
auskunft vor Fahrtantritt

>80%

Zufriedenheit mit Handhabung
und Abrechnung

90%

Zufriedenheit mit Apps und Tarif

54%

der Nutzer verwenden
ausschließlich eezy im
ÖPNV

86%

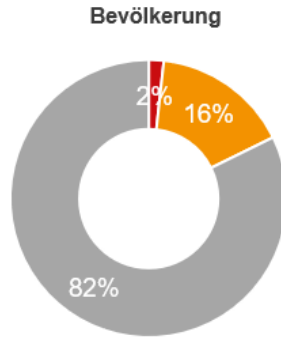
haben keine datenschutzrechtlichen
Bedenken

50%

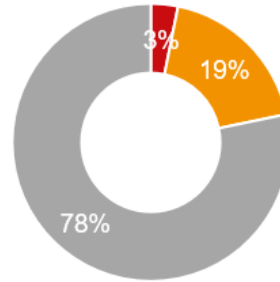
kennen die Preisdeckel
nicht

Bekanntheit und Nutzung eazy

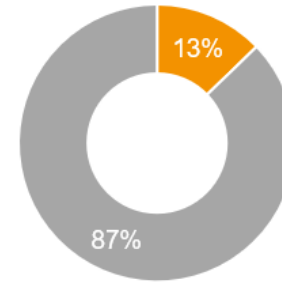
Bevölkerung



ÖPNV-Nutzer



ÖPNV-Nichtnutzer



- eazy bekannt und genutzt
- eazy bekannt, noch nicht genutzt
- eazy nicht bekannt

Frage: Haben Sie denn schon einmal etwas von eazy, dem neuen Luftlinienanruf für öffentliche Nahverkehrsmittel in NRW gehört?

n=17.379 ÖPNV-Nutzer
n=5.505 ÖPNV-Nichtnutzer

Marketingaktionen in eezy

Aktion 1: “Jubiläumswochen” eezy-Geburtstag

Gratis-Mitnahme einer weiteren Person

- ❖ **Zielgruppe:** alle eezy-Nutzer
- ❖ **Zeitraum:** Dezember 2023
- ❖ **Erkenntnisse:** Erhebliche Steigerung der Fahrtenzahlen
 - November zu Dezember 2023: **+ 36 %** → tatsächliche Fahrtenzahlen dürften um Einiges höher gelegen haben, weil die kostenlosen Mitnahmen nicht in den Systemen erfasst wurden
 - im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Nov.- Dez. '22): damals **+10,5**
d.h. + 25,5 Prozentpunkte Steigerung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum
 - Ausgaben: knapp 40.000 € für Konzeption, Kreation, Agenturleistungen inkl. Stockmaterial. Marketing erfolgte über Kanäle der Verbünde, KCM und VU

Marketingaktionen in eezy

Aktion 2: “Startguthaben im VRS”

Startguthaben-Aktion im VRS als „Regionaler Pilot”

- ❖ Um die Bekanntheit von eezy zu steigern, hat die VRS GmbH in Zusammenarbeit mit FAIRTIQ und der KVB die Kampagne „Startguthabenaktion“ durchgeführt.
- ❖ **Zielgruppe:** Neukunden
- ❖ Für jede Neuregistrierung wurde ein Startguthaben von 10 € ausgestellt.
- ❖ In der Aktion beteiligten Apps: „VRS eezy.nrw“ und „FTQ rot“
- ❖ Fahrtmöglichkeit: NRW-weit
- ❖ Zeitraum für die **Registrierung:** 15.11.2023 - 31.12.2023
- ❖ Zeitraum für die **Nutzung** des Guthabens: 8 Wochen nach Registrierung

Marketingaktionen in eezy

Aktion 2: “Startguthaben im VRS”

- ➔ Von 11.710 € wurden nur 4.638 € eingelöst (~ 40 %)
- ➔ Jeder EUR des verbrauchten Gutscheinvolumens hat im Betrachtungszeitraum
1,59 € an Zusatz-Einnahmen generiert.
- ➔ Jeder Kunde hat **über den Gutscheinwert** hinaus durchschnittlich **11,70 €** Einnahmen generiert.
- ➔ Fahrtenzuwachs verringerte den jahresüblichen Rückgang im **Januar** um **18,2 %**.

- ➔ **Fazit: Beide Aktionen haben zu deutlicher Bekanntheits- und Nutzungssteigerung von eezy beigetragen. Die Mitnahmeaktion wurde im Zeitraum der Osterferien 2024 in NRW wiederholt.**
- ➔ **Weitere, NRW-weite Aktionen in Planung!**

Expansion



easyConnect - Pilot I: Test des Barcodes



Maastricht

Heerlen



Aachen

1

Test des interoperablen Barcodes
→ Reduzierte Pilottickets für eine
Einzelfahrt

Läuft seit Ende 2022

Verkauf von Prepaid Tickets zwischen Aachen und Maastricht, um die Ausgabe und Kontrolle des ID-Barcodes zu testen.

Gültigkeit:

Stadt Aachen und RE 18

Kosten:

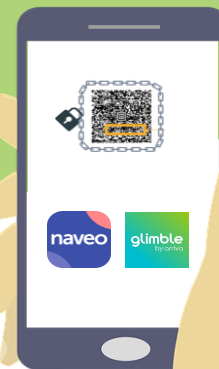
3€ pro einfache Fahrt

1€ für ABO-Inhaber

(kostenlose Test-Tickets für Studierende)

Voraussetzung:

Registrierung als Pilotkunde auf Website und Aktivierung des Services easyConnect in Naveo



easyConnect - Pilot II: Test von CiCo grenzüberschreitend



2

CiCo auf dem Korridor
Maastricht – Aachen – Köln

Start in Kürze

Expansion – „eezy.brd“?

Weniger eine Frage der Vertriebstechnik und des Tarifes!

- Systeme sind in der Lage, eTarife Verbundgrenzen-übergreifend abzubilden, dies wird in **eezy.nrw** und **BWegt** bereits praktiziert
- Hilfreich dabei ist Standardisierung, z.B. Tarifmodule nach PKM
- Für Länder-übergreifende Tarifierung kann der Deutschlandtarif herangezogen werden

Die eigentliche Herausforderung liegt in der Organisation der Abrechnungsprozesse und im Clearing!

- Keine bundesweite bzw. landes-übergreifenden Regelungen zum gegenseitigen Verkauf
- Keine Organisationseinheit, die VU-übergreifende Abrechnung (Clearing) durchführt
- Bsp. NRW: Übergreifende Tarifierung nach Rheinland-Pfalz (VRM, LK Altenkirchen)

Ansätze?

- Bundesinitiative zum gegenseitigen Verkauf
- Lizenzmodell nach Beispiel Baden-Württemberg

Tarifwelt NRW in 2030 (?)

Vielfahrer

Gelegenheitsfahrer



Daseinsvorsorge



- Definition Daseinsvorsorge
- Kriterien für Sortimentsreduktion
- Kompatibilität zur Musterrichtlinie D-Ticket
- Mut zur Umsetzung auf kommunaler Ebene

Exkurs Telekommunikationsbranche

- ➔ Eigenständiger, schneller Beginn des Rückbaus
- ➔ Festlegung von Kriterien, Schulterchluss mit Kommunen
- ➔ Über 25 Jahre für kompletten Abbau der Infrastruktur und Abschaffung gesetzlicher Vorgaben
- ➔ These für ÖPNV: Nicht vor 2050!

1881:
Beginn der
Telefonzellen-Ära
Erster
„Fernsprechkiosk“

Ab 1995:
- Liberalisierung
Telekommunikationsmarkt
(vollständig in 1998)
– Zunehmende
Massenverfügbarkeit
Mobilfunk
- Öffentliche
Telefonanlagen als Teil
der
Universaldienstleistungen

1997:
mehr als 160 000
öffentlichen Telefonstellen
- Beginn der Diskussion
um öffentliche Anlagen
Telekom und kommun.
Spitzenverbände) =>
ergebnislos
- Schleichender Abbau von
Telefonzellen
- 1999: nur noch mit
komm. Zustimmung
erlaubt

2000:
- Reduktion auf 92.000
Telefonzellen
- Definition von
Mindestkriterien der
Versorgung (durch BNA:
wenn Umsatz < 50 € / Monat)
- In den Folgejahren rasante
Abnahme der Nutzung

2019:
nur noch 16.000 Standorte
- Aktive Mobilfunkanschlüsse
107 Mio.
2021: Streichung aus
Universaldienstverpflichtung
(EU)
- Ende 2025 vollständiger
Abbau der Infrastruktur

KCM – Vermitteln, Koordinieren, Gestalten

Seit 2002 für NRW aktiv

Verantwortlich für den Inhalt: Eduard Rollmann

Die Präsentation wird bereitgestellt vom Kompetenzzentrum Marketing NRW ("KCM"), angesiedelt beim Verkehrsverbund Rhein-Sieg GmbH, Glockengasse 37–39, 50667 Köln. Die einzelne Präsentation steht Ihnen zur Information, ggf. auch zur Unterhaltung, Weiterbildung und Kommunikation zur Verfügung. Sie dürfen den Inhalt der Präsentation, einschließlich Text, Grafiken und ggf. Audio und Video usw., ohne schriftliche Genehmigung des KCM nicht elektronisch oder in sonstiger Form verteilen, modifizieren, übertragen, weiterverwenden, an anderer Stelle einfügen, zur Erzeugung abgeleiteter Arbeiten verwenden oder für öffentliche oder gewerbliche Zwecke nutzen usw. Sie müssen alle Copyrights und sonstigen Informationen zu geistigen Eigentumsrechten, die in dem Material enthalten sind, beachten und diese nicht entfernen oder verändern.

Ihr Zugriff auf diese Präsentation sowie deren Nutzung unterliegen darüber hinaus gewissen Bedingungen, die Sie bitte dem Impressum auf der Website www.kcm-nrw.de entnehmen, sowie dem geltenden Recht im Übrigen.



**Kompetenzcenter
Marketing NRW**

Wir arbeiten für mobil.nrw

Back-Up

Aktionen zu eezy.nrw

Startguthaben-Aktion

Eingelöste Gutscheine

Differenziert nach Volumen

eingelöste Gutscheine/ verbrauchtes Guthaben	Eingelöste Gutscheine	Gutschein- summe	Anteil Gutscheinsumme
Über den Gutscheinwert hinaus (> 10 €)	354	3.540 €	76%
Gutscheinwert genau (10 €)	4	40 €	1%
Gutscheinwert teilweise (< 10 €)	195	1.058 €	23%
Gesamt eingelöst	553	4.638 €	100%

**Annahme: Jeder Kunde hat sich nur einmal registriert. Mehrfachregistrierung nicht vorhanden.*

Entspricht ca. 40 % des
Gesamtgutschein-
volumens i.H.v. 11.710 €!

Aktionen zu eezy.nrw

Startguthaben-Aktion

Fahrten und Einnahmen

	Kunden*	Fahrten	Einnahmen	Fahrten je Kunde (Durchschnitt)	Einnahmen je Kunde (Durchschnitt)
Über den Gutscheinwert hinaus (> 10 €)	354	3.641	10.899 €	10,3	30,79 €
Gutscheinwert genau (10 €)	4	12	40 €	3,0	10,00 €
Gutscheinwert teilweise (< 10 €)	195	385	1.058 €	2,0	5,43 €
Gesamt	553	4.038	11.997 €	7,3	21,70 €

*Annahme: Jeder Kunde hat sich nur einmal registriert. Mehrfachregistrierung nicht vorhanden.

Jeder EUR des verbrauchten Gutschein Volumens hat im Betrachtungszeitraum zusätzlich 1,59 EUR* an Einnahmen generiert!

Jeder Kunde hat über den Gutscheinwert hinaus durchschnittlich 11,70 EUR Einnahmen generiert!

*Nach Berücksichtigung der Gutscheinkosten. Kosten der Programmierung bzw. Werbekosten nicht berücksichtigt.

easyConnect

- Projektleitung: Aachener Verkehrsverbund
- Förderung durch das MUNV NRW i.H.v. 2,4 Mio. €
- Projektpartner in NRW und in den Niederlanden
 - KCD, VRS, go.Rheinland, ASEAG, DB Regio, VDV-eTS
 - NL-Verkehrsministerium (IenW), Arriva, ACCEPT Institute
- Entwicklung eines interoperablen Account-based Ticketings:
 - Grenzenloses Reisen wird analog zu eezy.nrw auch bei Fahrten von NRW in die Niederlande (bspw. von Köln über Aachen bis Maastricht) möglich
 - Nutzung der heimischen App für die gesamte Strecke. Im Piloten somit naveo (für D-Pilotkunden) und glimble (für NL-Pilotkunden)
- Abbau von Grenz- und Zugangsbarrieren für den Fahrgast durch intelligente Vernetzung der Vertriebssysteme (insb. im Kontext CiCo)

