



PTV

GROUP

Rödl & Partner

VERBUNDSTUDIE ALLGÄU



Vorstellung des Sachstandes Q2/2024 in den
Gremien der kommunalen Aufgabenträger

Henrik Heide, Jörg Niemann,
Alexander Pesch, Nicklas van Ingen

AGENDA



- 01 Übersicht
- 02 Sachstand Verbundorganisation
- 03 Sachstand Tarif
- 04 Die nächsten Schritte

Vorteile eines Verkehrsverbundes

für Kundinnen und Kunden

- ein Ticket für Bus und Bahn
- durchgehende Information und Vertrieb
- bessere Sichtbarkeit des ÖPNV
- einfacher Zugang zum System

für Aufgabenträger & Verkehrsunternehmen

- mehr Fahrgäste
- Synergieeffekte durch Arbeitsteilung und Spezialisierung
- gemeinsame Investitionen (Information & Vertrieb)
- bessere Sichtbarkeit durch gemeinsame Information und Marketing

Tarif

- Vorzugsszenario (Entfernung) gewählt

Organisation

- Aufgabenträgerverbund wird präferiert
- Freistaat, BEG und EVU wollen keine Gesellschafter des Verbundes werden

Aufgaben

- Aufgaben des Verbundes sind grob umrissen

Einnahmeverteilung

- erster Austausch und Vorstellung möglicher Verfahren ist erfolgt

AGENDA



- 01 Übersicht
- 02 Sachstand Verbundorganisation
- 03 Sachstand Tarif
- 04 Die nächsten Schritte

Verbundaufgaben

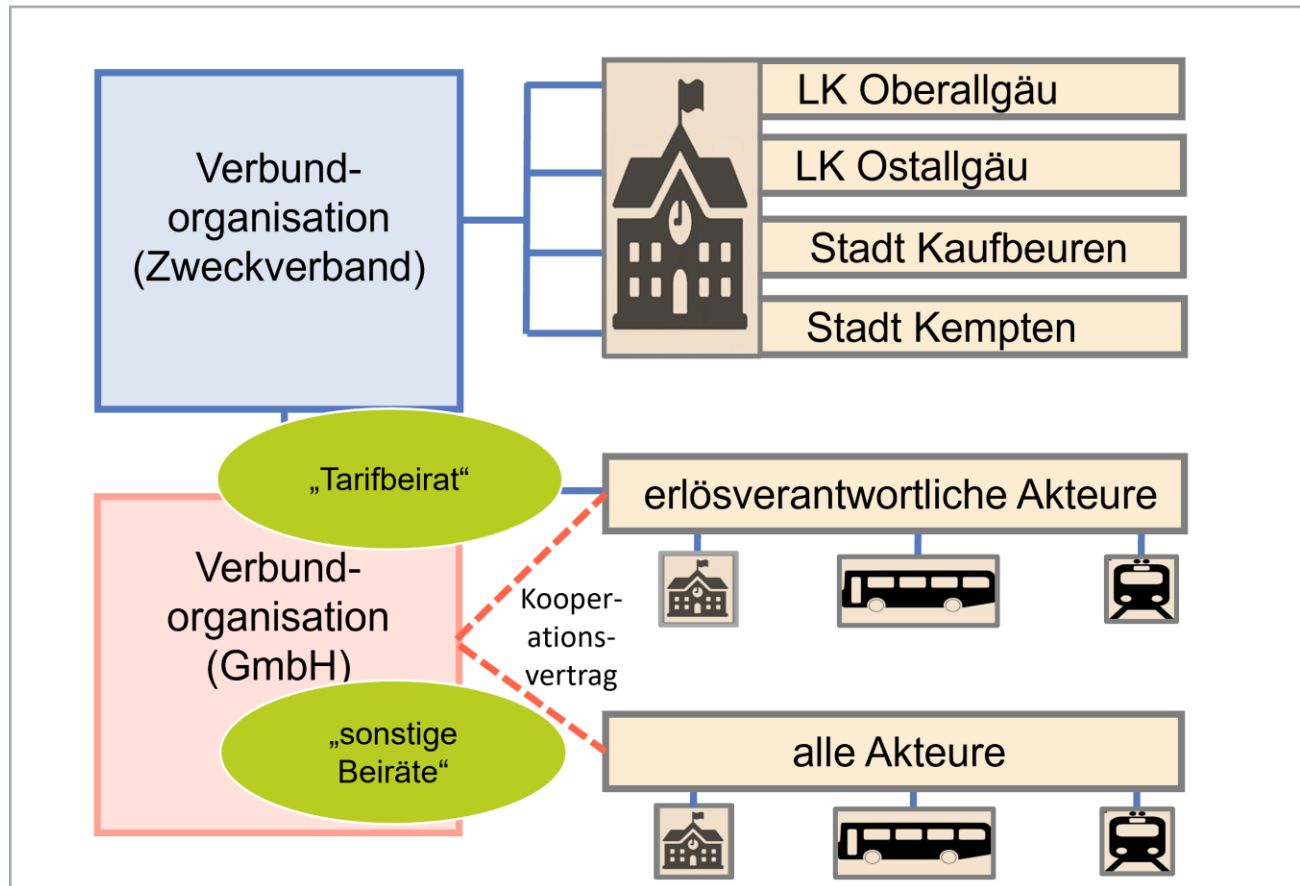
Hoheitliche Aufgaben	Tarif (obligatorisch)	Planung (obligatorisch)	Förderung / Finanzierung (fakultativ)		Vergaben (fakultativ)
	<ul style="list-style-type: none"> • Verbundtarif als abgestimmter Bus-Schiene-Tarif • Deutschlandticket als verbindlichen Tarif • Erlässt allgemeine Vorschriften. 	<ul style="list-style-type: none"> • Festlegung von Standards (z.B. über Kooperationsvertrag oder Beiratsmodell) • Ggf. Beschaffung von Softwarelösungen (z.B. On-Demand-Systeme) 	Entwicklung eigener Förderinstrumente: <ul style="list-style-type: none"> • Ausbildungsverkehr • Förderrichtlinien. (z.B. E-Mobilität, OnDemand, etc.) 		Vorbereitung von Vergabeverfahren durch Erstellung der Vergabeunterlagen ODER Durchführung von Vergabeverfahren als Vergabestelle
Nicht-hoheitliche Aufgaben	Mobilitätsdaten (obligatorisch)				
	Kümmert sich um die Einhaltung der gesetzlichen Pflichten zur Erhebung von Mobilitätsdaten (§ 3a PBefG).				
	EAV	Vertrieb	Marketing	MaaS/Sharing	Infrastruktur
	<ul style="list-style-type: none"> • operat. Durchführung • bezieht die Vertriebs- (ggf. Erhebungsdaten) von den VU/EVU • verteilt die Erlöse • nimmt am EAV Deutschland-Ticket, BY-Ticket teil 	<ul style="list-style-type: none"> • Festlegung von Standards (z.B. über Kooperationsvertrag oder Beiratsmodell) • Beschaffung von Software und Komponenten 	<ul style="list-style-type: none"> • Verbundmarketing • Öffentlichkeitsarbeit • Tarifinformationen • Kampagnen 	<ul style="list-style-type: none"> • Beschaffung von Software für alle Akteure im Verbund (Vorbereitung) • Konzeption • Optimierung • Festlegung Standorte (stationäres Sharing) 	<ul style="list-style-type: none"> • Planung von Ladekonzepten und Ladepunkten (ÖV / IV /Sharing) • Abstimmung von Standards • Beschaffung (Vorbereitung)
Mobilitätsdaten (über gesetzl. Standards hinaus)			Kundenmanagement		
Erhebung von Mobilitätsdaten (Nachfrage, Verkehrsströmen, Mobilitätszwecken, Zeiten, Präferenzen von Verkehrsmitteln, etc.)			Ggf. Kundenbetreuung / Beschwerden		

Zweistufiges Organisationsmodell

Verbundstruktur

Beteiligte
Akteure

Aufgaben



Hoheitliche Aufgaben

Obligatorisch:
Tarif und Planung

Fakultativ:
Vergabe

Nicht-hoheitliche Aufgaben

- Einnahmeverteilung
- Vertrieb
- Marketing
- MaaS / Sharing
- Infrastruktur

Bisherige Ergebnisse

Verbund-
aufgaben

Der Verbund soll **hoheitliche** und **nicht-hoheitliche Aufgaben** wahrnehmen.



Gesellschafter-
modell

Ein **Aufgabenträgerverbund** bietet deutliche Vorteile gegenüber einem Mischverbund, da hoheitliche Aufgaben ausgeübt werden sollen.



Rechtsformen

Der **Zweckverband** entspricht am ehesten / besten den avisierten Aufgaben, er ist aber ggf. für neue Verbundaufgaben zu schwerfällig.



Organisations-
modell

Ein **zweistufiges Modell**, bestehend aus Zweckverband und GmbH, kombiniert die Vor- und Nachteile der Rechtsformen.



Beteiligung VUs

Eine **Beteiligung der Verkehrsunternehmen** und des Freistaats Bayern bzw. der BEG kann über ein „Beirats- bzw. Ausschussmodell“ oder einen „Kooperationsvertrag“ sichergestellt werden .



AGENDA



- 01 Übersicht
- 02 Sachstand Verbundorganisation
- 03 Sachstand Tarif
- 04 Die nächsten Schritte

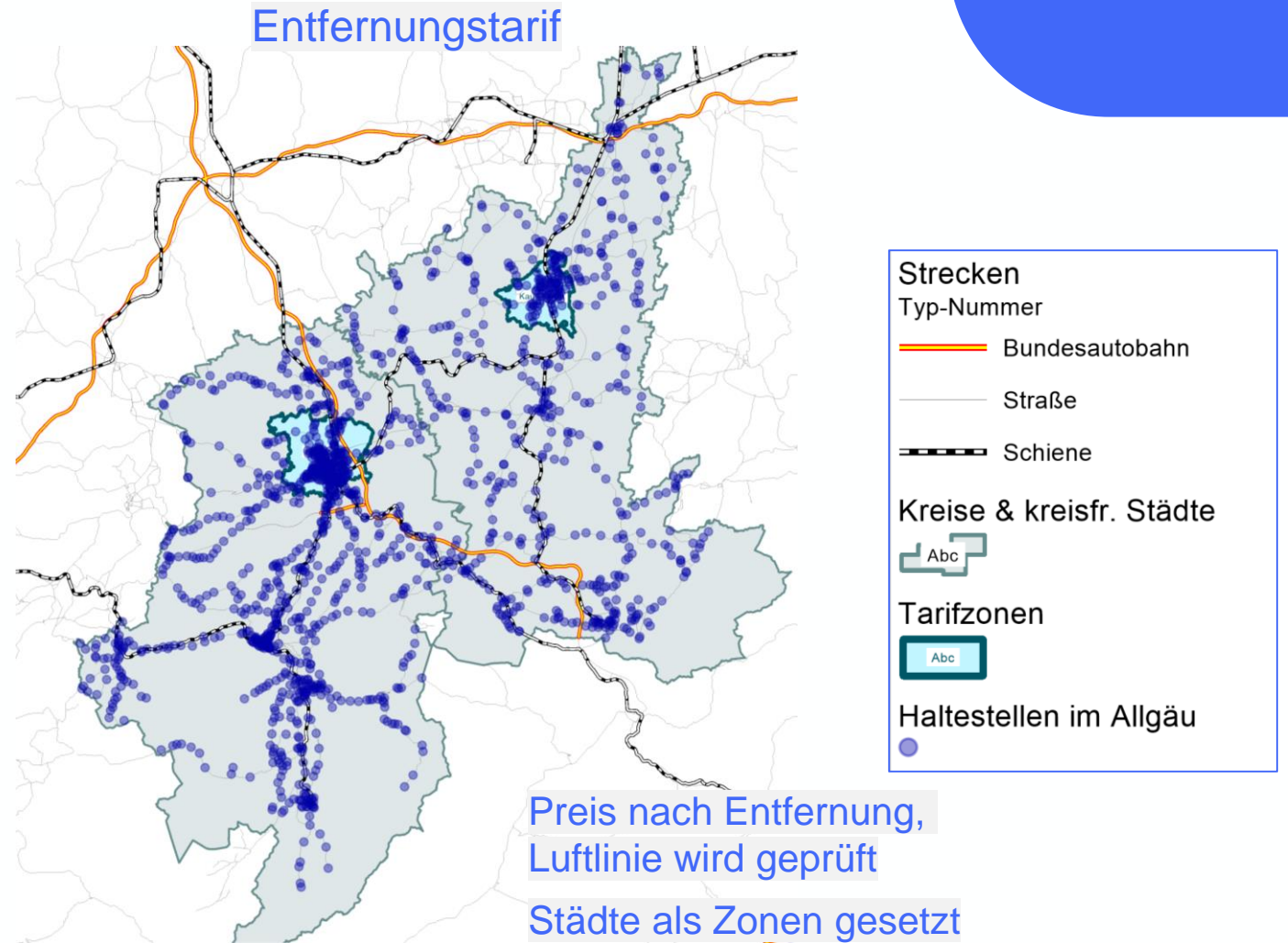
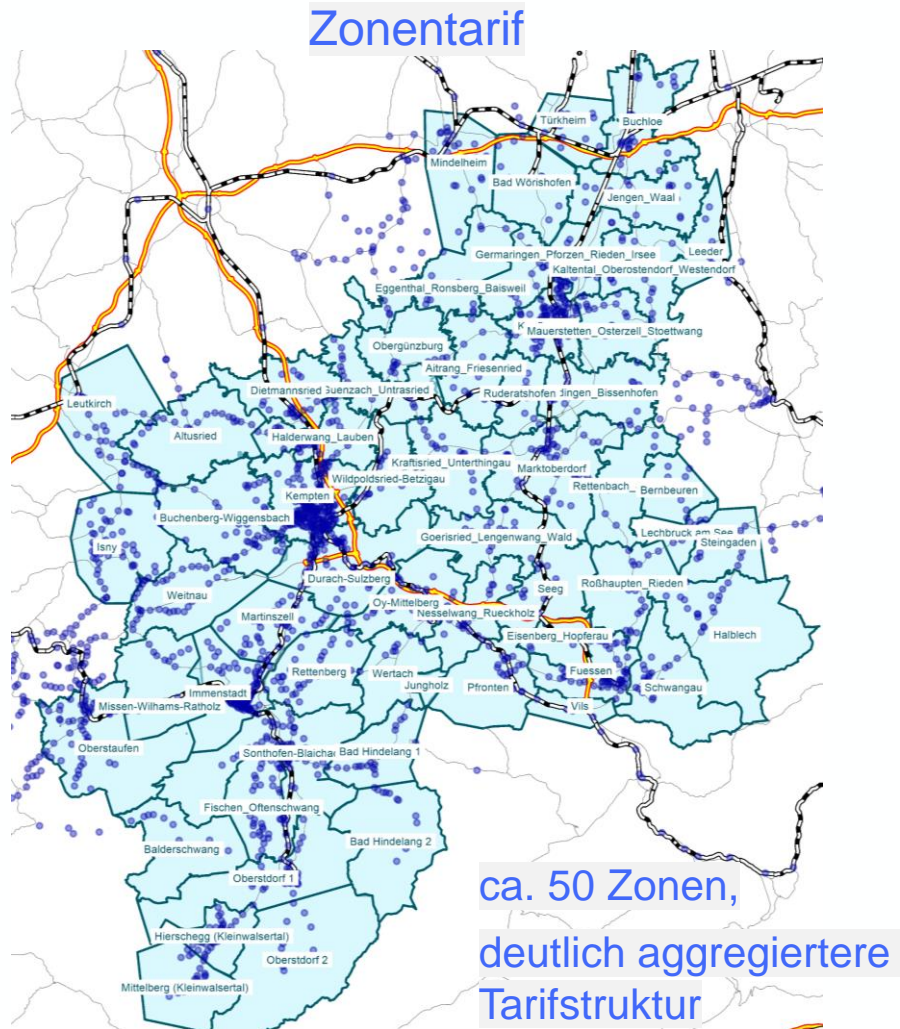
Tarif



Strukturierungsphase

- Vergleich von zwei Tarifstrukturen
 - Zonentarif
 - Entfernungstarif
- Ermittlung der Veränderungen von Fahrpreisen und Erlösen
- Abwägung vor dem Hintergrund des 2022 eingeführten Deutschlandtickets
- Abwägung der Zukunftsfestigkeit -> eTarif-Fähigkeit

2 Szenarien in der Strukturierungsphase



Strecken
Typ-Nummer

- Bundesautobahn
- Straße
- Schiene

Kreise & kreisfr. Städte

Abc

Tarifzonen

Abc

Haltestellen im Allgäu

●

Abwägung der Szenarien

Zonentarif

- Erlösrückgang um ca. 5%
- teilweise deutliche Preisveränderungen (nach oben und unten) um die Zonengrenzen, ca. 40% der Umsätze mit Preisänderungen über +/- 15%
- Potenziale eines digitalen Tarifes werden durch Aggregation zu unflexiblen Entfernungsstufen (Zonen) nicht ausgeschöpft
- Vorteile der Übersichtlichkeit und Flexibilität im Abo-Segment werden durch das Deutschlandticket kannibalisiert

Entfernungstarif

- Erlösrückgang geringer als im Zonentarif
- geringerer Anteil der Relationen mit deutlichen Preisveränderungen über +/- 15% (etwa 30% der Umsätze betroffen)
- Potenziale eines digitalen Tarifes können voll ausgeschöpft werden (linearer Entfernungspreis und Bestpreisverfahren)
- gute Möglichkeit für attraktive (Kurz-)zeittickets als Ergänzung zum Deutschlandticket

Durch alle Aufgabenträger und Verkehrsunternehmen als Vorzugsvariante für die weitere Ausarbeitung gewählt.

Entwicklungstendenzen

■ Digitalisierung schreitet voran

- eTarife etablieren sich
- Grundlage ist meist die Luftlinienentfernung
- Check-in/Check-out
- Preisdeckel je Tag und Monat werden häufig angewendet

■ Rahmen des Deutschland-tickets ist noch nicht fix

- Zukunft des Tickets ist nicht sicher
- die Preisentwicklung ebenso
- Ermittlung der Ausgleichsleistungen erfordert absehbar noch einen Referenztarif

	eezy.nrw	eezy.aw	eezy.VRR	eezy.VRS	eezy.WESTFALEN
Grundpreis	1,60 €	1,30 €	1,50 €	1,50 €	1,40 €
Preis pro Luftlinienkilometer	Preise der Tarifräume pro Luftlinienkilometer im jeweiligen Tarifraum.		0,25 €	0,20 €	0,27 €
Preisstopp pro Monat	49 € (danach kostenlose Fahrt in NRW)				
1. Klasse-Nutzung	50% Aufschlag pro Person und Fahrt, inkl. Preisobergrenze				
Erwachsenen-Mitnahme	Gleicher Grund- und Luftlinienpreis wie bei buchender Person (2. Klasse)				
Kinder-Mitnahme	50% Rabatt pro Person und Fahrt, inkl. Preisobergrenze				
Fahrrad-Mitnahme	5,10 € für 24-Stunden	2,10 € pro Fahrt max. 3,20 € für 24-Stunden	3,70 € für 24-Stunden	2,85 € und 24-Stundenpreisobergrenze 4,80 €	1,50 € Stadt/Gemeindegebiet 3,00 € Netz Westfalen für 24-Stunden

Gestaltungsziele für den Verbundtarif

EINFACH & INTUITIV

- Einsteigen und Fahren!
 - kein „Tarif-Diplom“ dank eTarif
-> „Erst fahren, dann zahlen“
- Einfach auch ohne Smartphone!
 - Konzentration auf wichtige Ticketarten
 - Konzentration auf relevante Preisstufen
 - Preis der Einzelfahrt möglichst nach Luftlinie gebildet, Städte weiterhin als Zonenpreis

FAIR UND FLEXIBEL

- Spontanität einfach gemacht
 - Einzelfahrt nach Luftlinie bepreist
-> Umwege sind egal
 - Bestpreisgarantie im eTarif möglich
- Stammkunden für einen Tag ... oder länger
 - attraktive Tagestickets
 - Deutschlandticket als Monatskarte durch „Mitnahme-Add-On“ aufgewertet
 - attraktive Wochen- & Monatstickets in den Städten

WIRTSCHAFTLICH TRAGFÄHIG

- Ausgleichsleistungen (Tarifkosten) für kommunale Aufgabenträger sollen tragfähig bleiben
- Erlösrückgang im SPNV soll auf 10% begrenzt werden
- keine weitere Rabattierung unter dem Deutschlandticket angestrebt
-> Wirkung des Verbundtarifes auf die Ausgleichsleistungen bleiben im Blick

AGENDA



- 01 Übersicht
- 02 Sachstand Verbundorganisation
- 03 Sachstand Tarif
- 04 Die nächsten Schritte

Nutzen und Kosten eines Verkehrsverbundes

Nutzen

- Vereinfachter Zugang für Kunden zum ÖPNV
- Synergieeffekte für Aufgabenträger und Verkehrsunternehmen durch
 - Arbeitsteilung und Spezialisierung
 - bessere Sichtbarkeit
 - Gemeinsame Investitionen

Kosten

- Einmalkosten
 - Investition in einheitliche Informations- & Vertriebssystemen sowie ggf. Haltestellenausstattung
 - Entwicklung eines Einnahmeaufteilungsverfahrens
- Dauerkosten
 - Regiekosten (Personal, Betrieb, ...)
 - Tarifkosten (Harmonisierungs- und Durchtarifizierungsverluste - HDV)

Förderung

- Einmalkosten
 - bis zu 90% Förderung von verbundbezogenen Investitionen in eTicket- & Vertriebssysteme, Bordrechner, dynamische Fahrgastinformation, Haltestellenausstattung
- Dauerkosten
 - Tarifkosten (HDV) im SPNV bis 5. Jahr zu 90% gefördert, danach zu 100%

Heute: „Vorbeschluss“ über Leitplanken für die weitere Ausarbeitung des Verbundes

Beschluss über die Verbundgründung in den politischen Gremien der kommunalen Aufgabenträger in Q4/2024

Beginnende operative Tätigkeit der Verbundgesellschaft ab Anfang 2025

„Markteintritt“ Verbundtarif bis 12/2025 angestrebt

Tarif

- finale Ausarbeitung und Abstimmung mit den Beteiligten
- Ermittlung der Ausgleichsbedarfe („Tarifkosten“)

Organisation

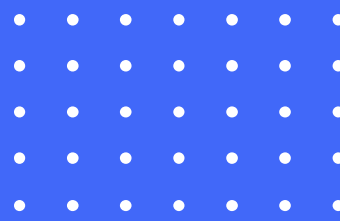
- Finalisierung Organisationsmodell und Personalkonzept sowie der „Regiekosten“
- Ausarbeitung der Satzungen und nötiger Vertragswerke

Aufgaben

- Abstimmung zur Aufgabenteilung und Kooperation
- Definition der nötigen Umsetzungsschritte und Investitionen

Einnahmeaufteilung (EAV)

- Abstimmung von Leitplanken für ein leistungsorientiertes EAV
- Ermittlung der Datengrundlagen



PTV GROUP

Rödl & Partner

FRAGEN



PTV: Alexander Pesch

+49 351 40909-29

alexander.pesch@ptvgroup.com

Rödl & Partner: Jörg Niemann

+49 40 229 297 733

joerg.niemann@roedl.com