

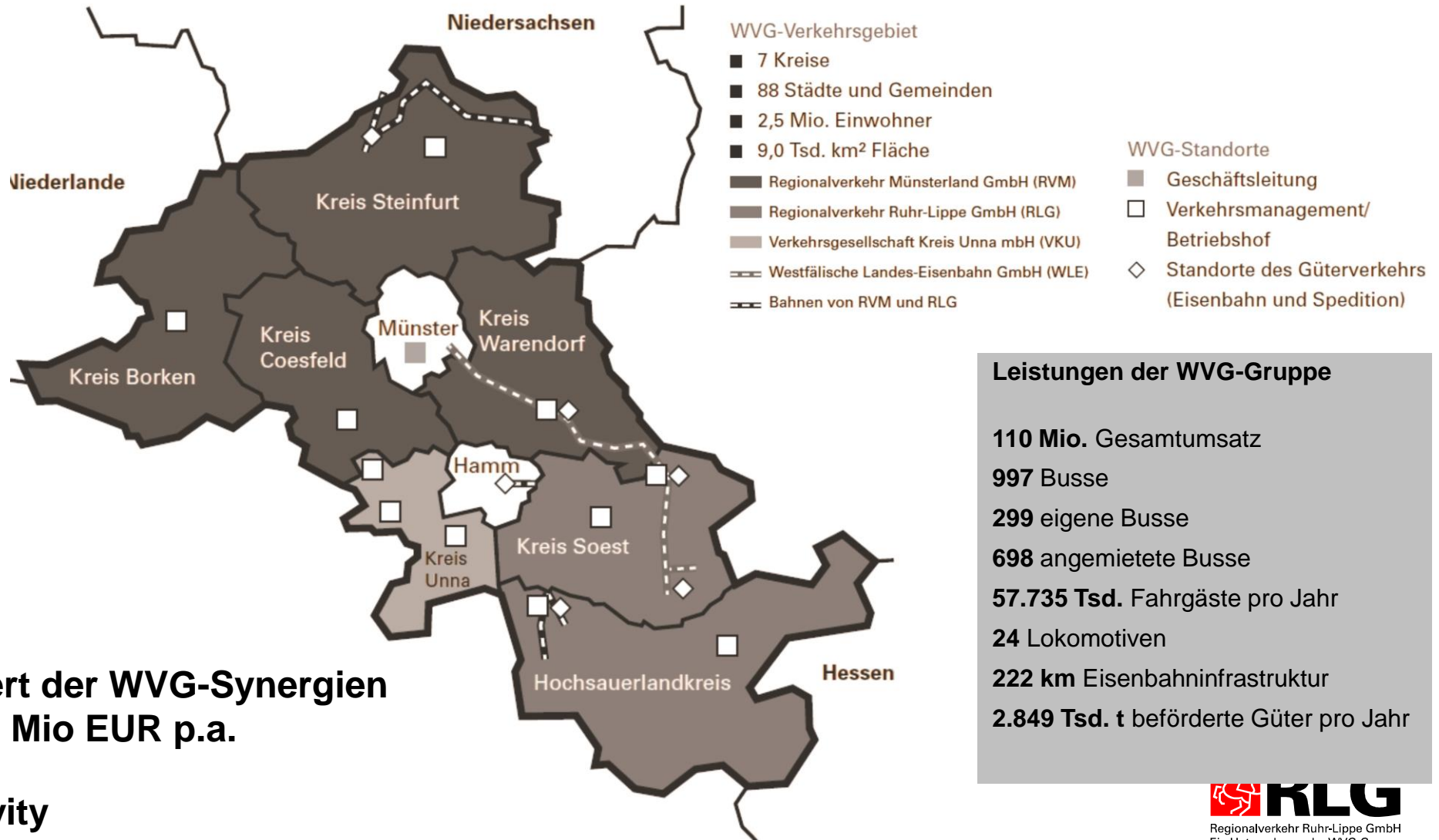
# **Enquetekommission Landtag**

**am 27.02.2015**

**André Pieperjohanns**

**Geschäftsführer Regionalverkehr Ruhr-Lippe GmbH**

# Das Verkehrsgebiet der WVG-Unternehmensgruppe



## Leistungen der WVG-Gruppe

**110 Mio.** Gesamtumsatz

**997** Busse

**299** eigene Busse

**698** angemietete Busse

**57.735 Tsd.** Fahrgäste pro Jahr

**24** Lokomotiven

**222 km** Eisenbahninfrastruktur

**2.849 Tsd. t** beförderte Güter pro Jahr

**Wert der WVG-Synergien**  
**2,6 Mio EUR p.a.**

**Civity**

# Benennung der Verkehrsunternehmen

- Regionalverkehr Münsterland GmbH
- Verkehrsbetriebe Kipp GmbH
- Regionalverkehr Ruhr-Lippe GmbH
- Verkehrsgesellschaft Kreis Unna mbH
- Westfälische Landes-Eisenbahn GmbH

# Regionalverkehr Ruhr-Lippe GmbH



**Umsatz** 22 Mio.

## Verkehrsnetz

Linienlänge 3.442 km  
Schienenstrecke 42 km

## Verkehrsmittel

eigene Omnibusse (inkl. BürgerBusse) 103  
angemietete Omnibusse 109  
Schienenfahrzeuge (Lok/Wagen) 2

## Verkehrsleistungen

beförderte Personen 12.636.000  
beförderte Güter 379.000 t

## Mitarbeiter

Personenverkehr 211  
Güterverkehr 11



Verkehrsmanagement



Westfälische Landes-Eisenbahn GmbH

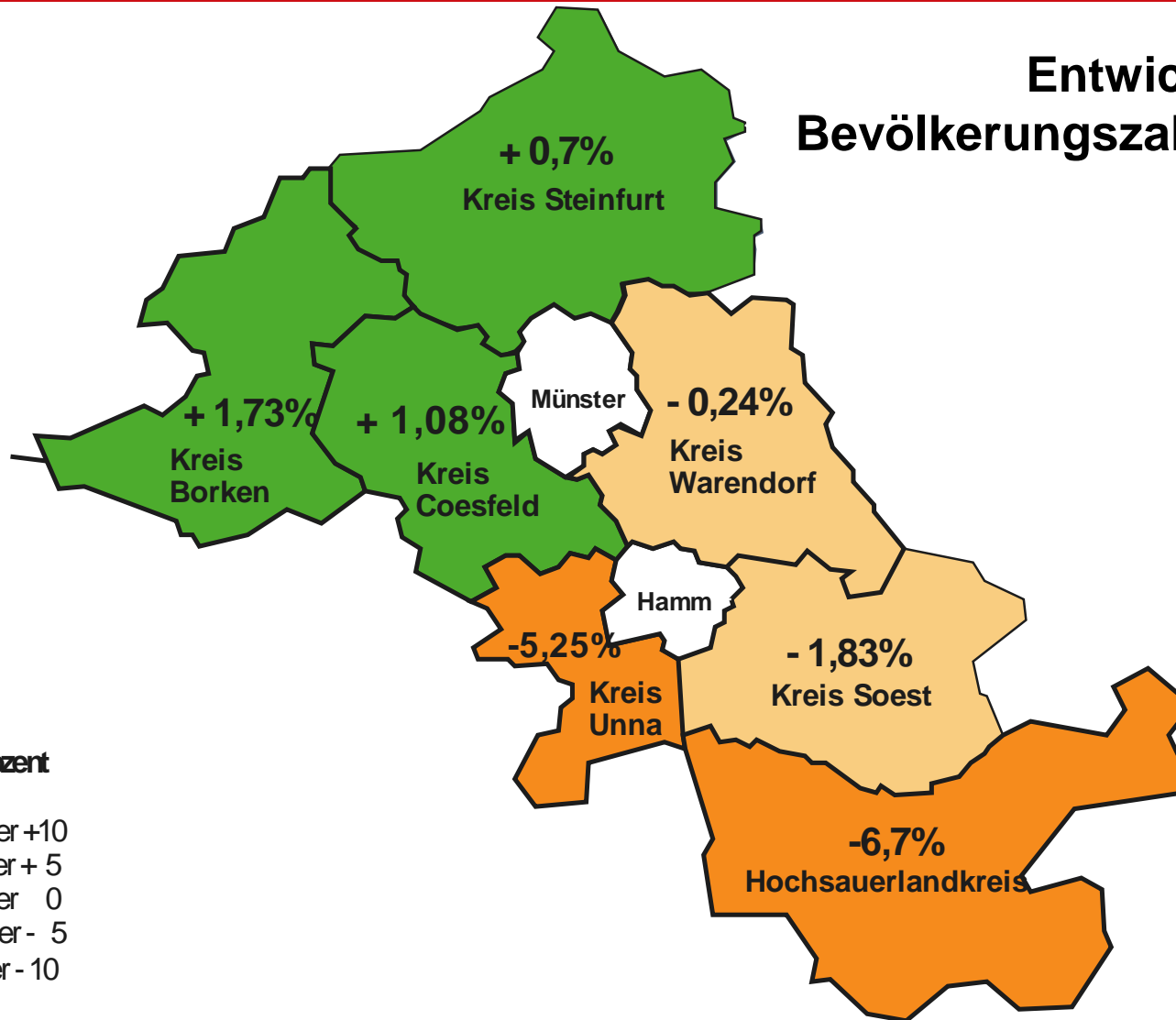


Bahnen von RVM und RLG

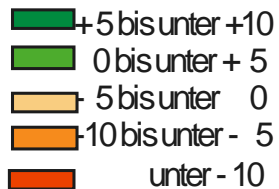


# Fakten zum demografischen Wandel

## Entwicklung Bevölkerungszahlen 2010 - 2020



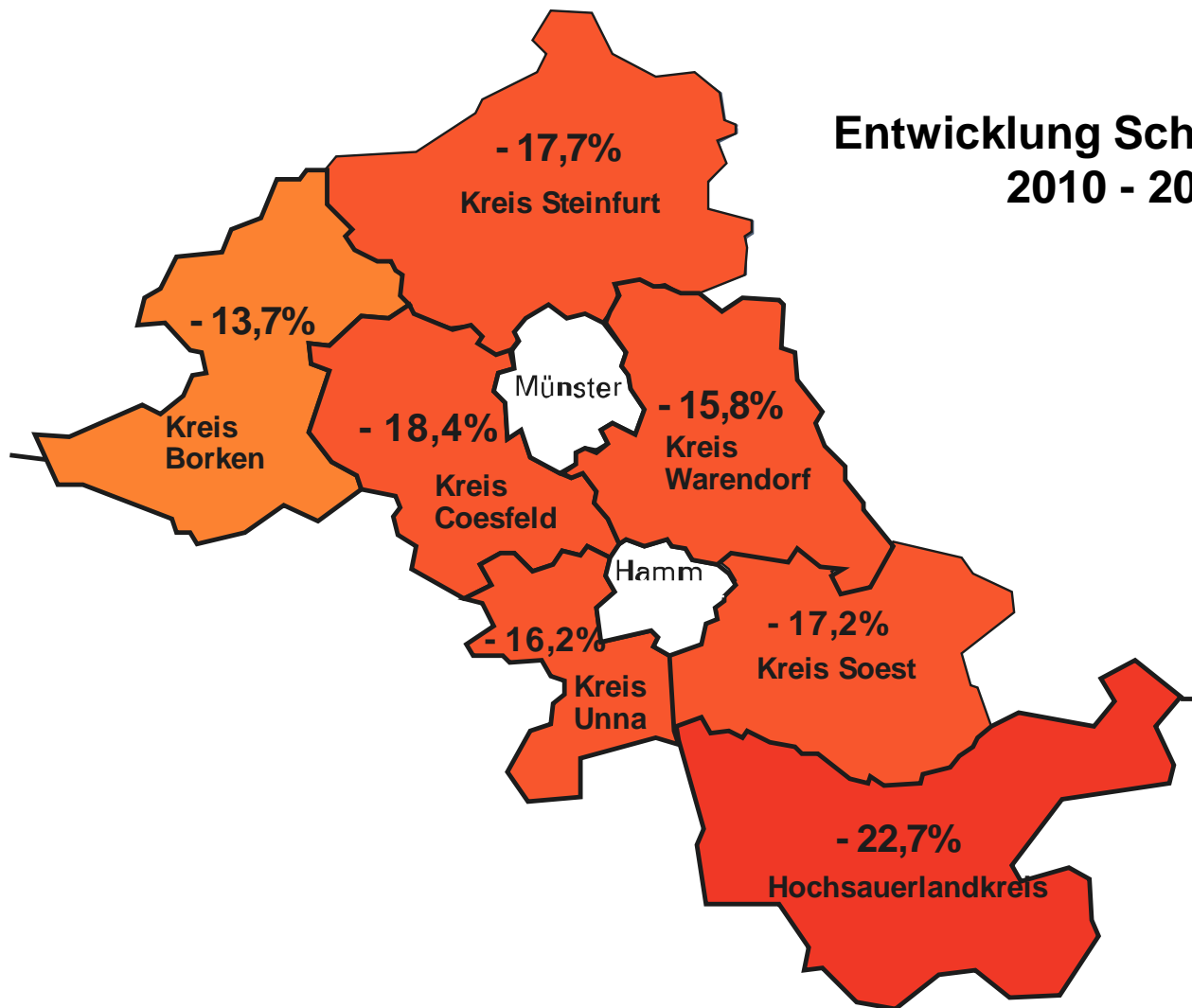
Angaben in Prozent



Quelle: Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik NRW Stand: 27.11.2008

# Fakten zum demografischen Wandel

## Entwicklung Schülerzahlen 2010 - 2020

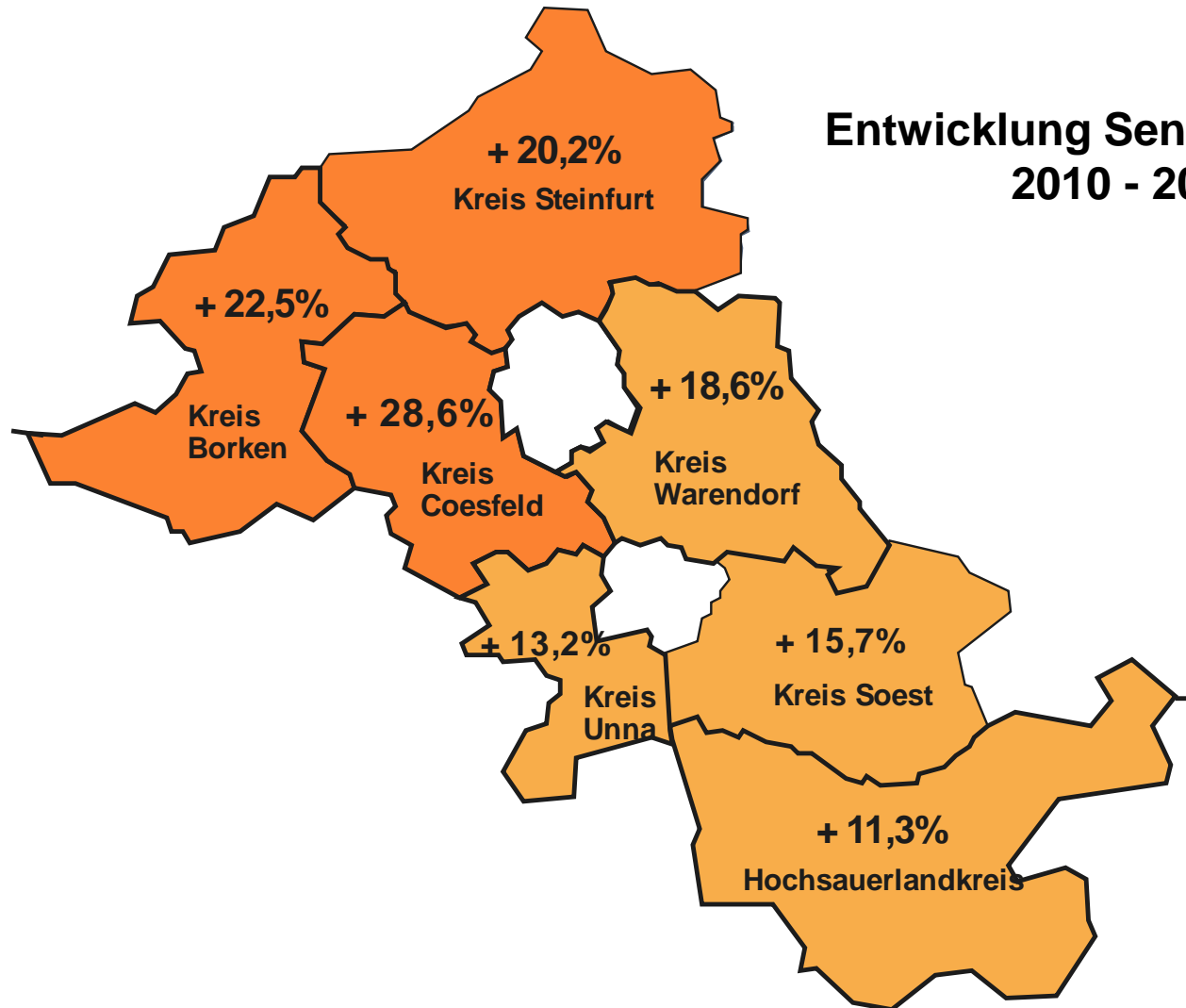


Angaben in Prozent

- 0 bis unter - 5
- 5 bis unter - 10
- 10 bis unter - 15
- 15 bis unter - 20
- 20 bis unter - 25

# Fakten zum demografischen Wandel

## Entwicklung Seniorenzahlen 2010 - 2020

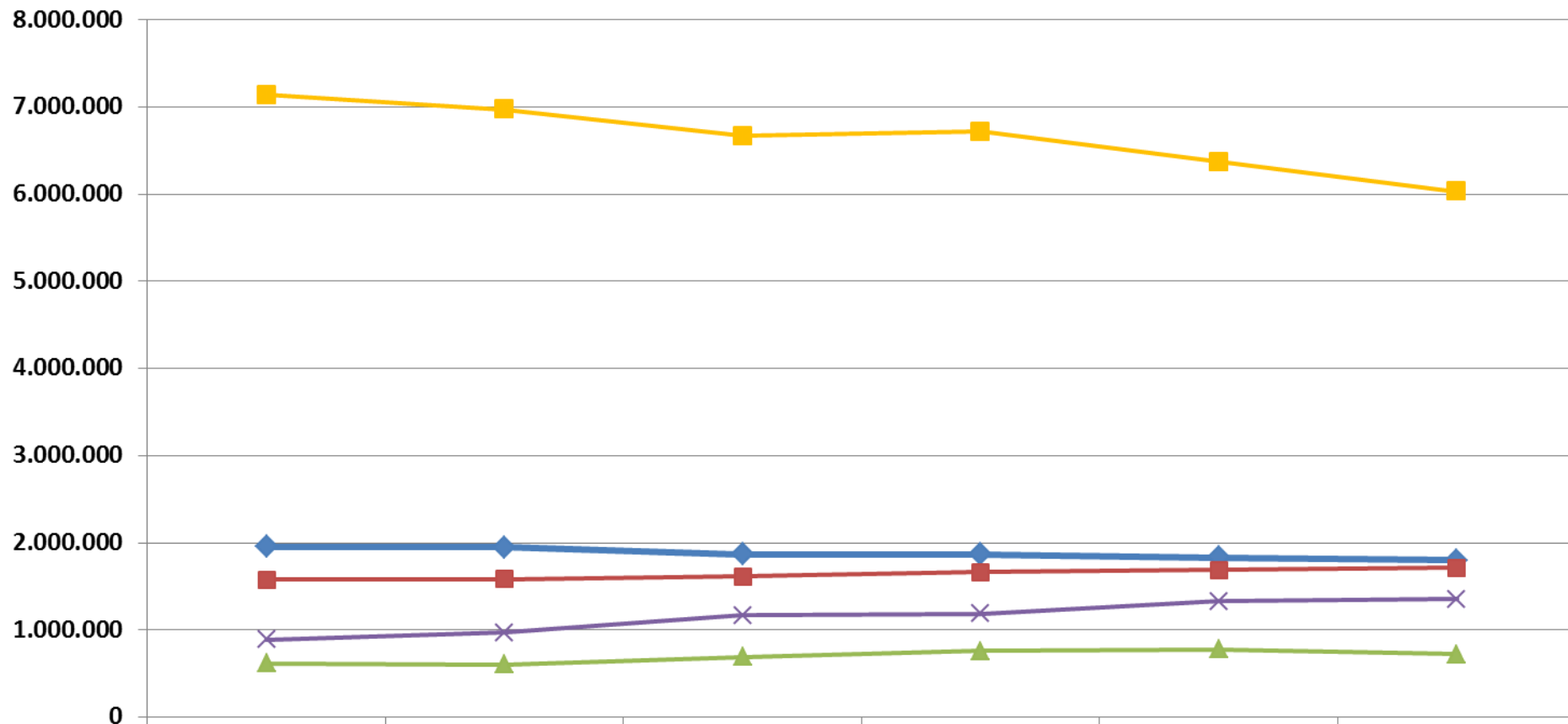


Angaben in Prozent

- 0 bis unter +10
- +10 bis unter +20
- +20 bis unter +30
- +30 bis unter +40
- +40 bis unter +50

Quelle: Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik NRW, Stand 09/12/2018

# Fahrgastentwicklung einzelner Fahrgastgruppen



	2009	2010	2011	2012	2013	2014 vorl.
Gelegenheitskunden	1.956.909	1.946.114	1.864.885	1.864.241	1.831.232	1.797.704
Dauerkunden	1.578.528	1.584.632	1.614.513	1.662.864	1.688.414	1.711.425
Freizeitkunden	617.027	605.847	687.578	760.590	775.223	720.471
Schüler Freiverkauf	889.679	968.752	1.164.468	1.184.795	1.326.913	1.353.913
Schulträger	7.136.665	6.970.791	6.668.045	6.715.162	6.373.176	6.011.551



# Schülerrückgang und die Konsequenzen auf die Finanzierung des Busverkehrs

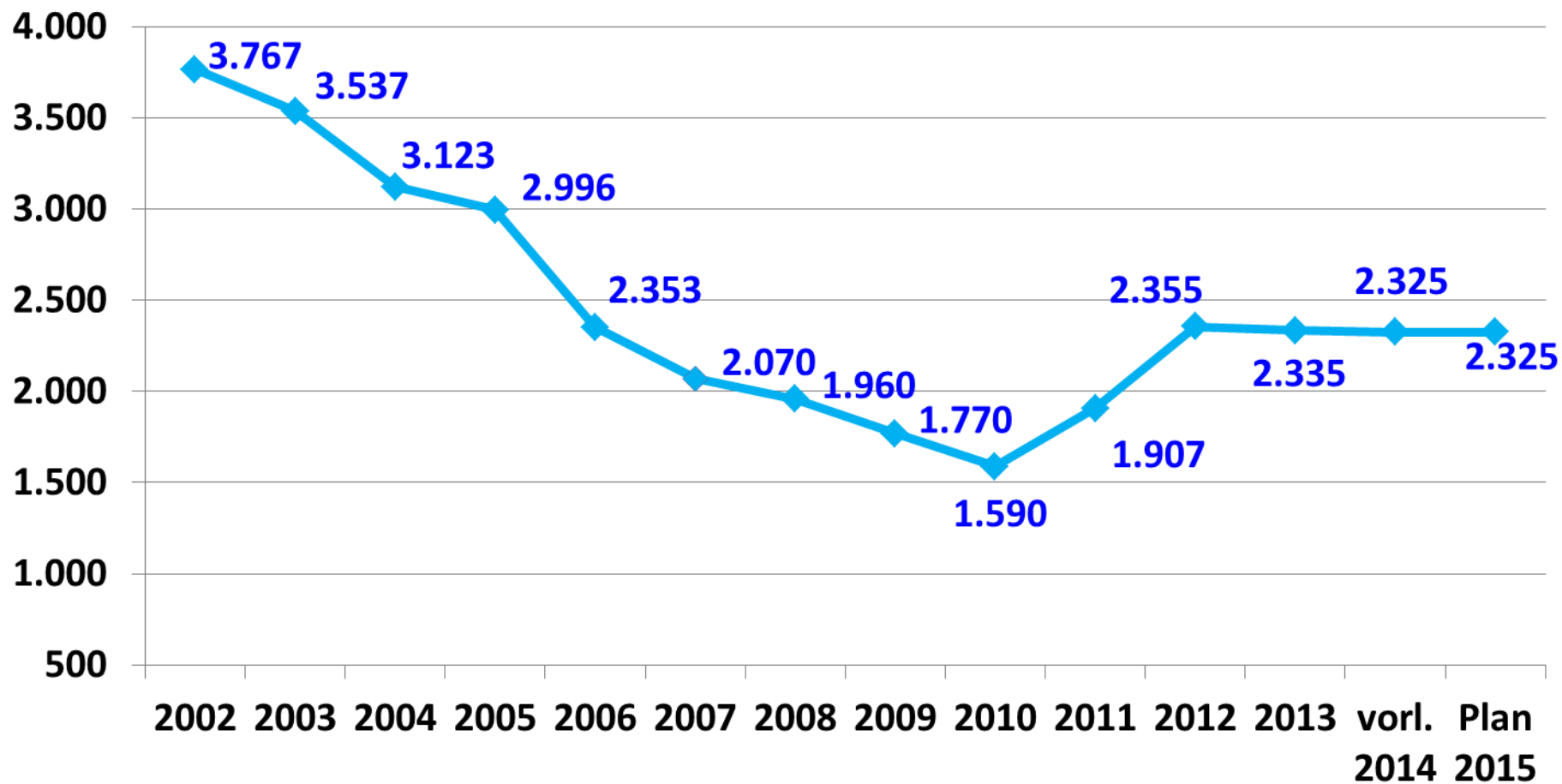
## Jährlicher Einnahmeverlust von 150.000 €

- Einnahmen aus dem Schülerverkehr machen 65% der Tarifeinnahmen



- Im Jahr 5 Einnahmeverlust von 750.000 €
- Der kummulierte Einnahmeverlust in 5 Jahren beträgt 2.250.000 €
- Die Anzahl der Busse geht nicht entsprechend zurück

# Entwicklung § 45a / § 11a in TEUR



# Optimierungsmaßnahmen

- In 2011 Überprüfung von 54 Einzelmaßnahmen. Einsparung ca. 200 TEUR. U. a. Abbau von 6 Omnibussen, Abbau von unproduktiven Zeiten, Mietsenkungen
- Overhead MA 2009: 44,1 VZK  
2014: 40,2 VZK
- Zentraleinkauf Werkstattmaterial von 2012 zu 2014 Einsparungen von 12 %, ca. 40 TEUR p.a.
- Einsatz Software IVU-Plan. Einsparung in 2013 136 TEUR.

# Optimierungsmaßnahmen

Derzeitige bzw. zukünftige Optimierungen

- Schnittstellenübergreifende Software für alle Unternehmen
- Werkstattkapazitätssteuerung über alle Unternehmen
- Verringerung Werkstattpersonal um 3,0 P auf 18,7 im Rahmen der Fluktuation
- Stellenabbau im betrieblichen Overhead durch Reorganisation
- Verkauf Standort Werl

# Herausforderung: Rückgang der Schülerzahlen und Finanzierung der Schülertickets

## Dynamisierung von Pauschalen notwendig

- Festlegung des maximalen Ausgleichsbetrags nach Schülerfahrtkosten-VO auf 100,- € Preisentwicklung führt dazu, dass Schülertickets für klassische Distanzen im Busverkehr heute jenseits der Pauschale liegen
- Deckelung des Elternbeitrags bei solidarfinanzierten Schülertickets auf 12,- €/Monat

# Demografischer Wandel bedeutet Rückgang potenzieller ÖPNV-Nutzer

## Verlässliches Angebot muss erhalten bleiben

- ...um ländliche Regionen als Lebens- und Arbeitsumfeld attraktiv zu halten.
- Dem Mobilitätsbedürfnis der älter werdenden Bevölkerung gerecht zu werden, aber auch dem der Jugendlichen
- Nutzung des ehrenamtlichen Engagements (BürgerBus und Mobilitätspaten)
- ↔ Aber: Substitution von Linienverkehren durch BürgerBus und BürgerAuto kein Allheilmittel

# Aktivitäten des Verkehrsunternehmens zum Erhalt eines attraktiven Busverkehrs

## Ansprache neuer Kundengruppen

- Entwicklung attraktiver Ticketangebote
- Moderner Fuhrpark
- Bezahlbare Innovationen: W-LAN, Echtzeitinformation
- E-Ticketing
  - Abwägung von Kosten und Nutzen in der Fläche
  - Feldversuch eines Bluetooth-gestützten Systems in Soest
- Intermodale Angebote dort, wo Bündelungseffekte verloren gehen
- Inklusionsangebote

# Herausforderung: Barrierefreiheit

## Hohe Investitionen erforderlich

- Niederflur-Fahrzeuge bedeuten höhere Kosten in der Beschaffung und bei der Instandhaltung
- Zusätzliche Informationskanäle im Bus notwendig (z. B. Bildschirme gegen die Fahrtrichtung für Rollstuhlplätze)
- ↔ Gleichzeitig: Aufbau bürokratischer Barrieren bei der Ermittlung der betriebsindividuellen Schwerbehindertenquote
  - Durchführung neuerdings jährlich (Verdoppelung der Kosten)
  - Verbot der Fahrerzählung gerade bei schulorientierten Fahrten problematisch (Mehraufwand 65.000 € p.a.)



# Herausforderung: Nachfrageschwankungen

## Nachfragespitzen im Berufs- und Schülerverkehr

- Nachfragespitzen deutlich belastender als im Ballungsraum, da der Takt in der Fläche nicht so eng ist
- Scholorientierte Linien fahren nur in Zusammenhang mit Schulanfangs- und Endzeiten
- Vorhalten eines umfangreichen Fahrzeugparks, der nur in den Nachfragespitzen voll ausgelastet ist, alternativ: Einkauf teurer Zusatzbusse von Auftragsunternehmern
- Taktverkehre meist nur in einer Richtung ausgelastet und damit Kostentreiber (Beispiel: Einsatzwagen in der Berufsspitze Richtung Oberzentrum, Leerfahrten zurück)

# Herausforderung: Nachfrageschwankungen

## Einflussfaktoren auf Nachfragespitzen

- Zunahme des Nachmittagsunterrichts → Abflachung der Mittagspitze, aber insgesamt Verteuerung des Schülerverkehrs durch zusätzliche Fahrten am Nachmittag
- Schulzeitstaffelung in der Morgenspitze → Spareffekt, da weniger Busse zum Einsatz kommen können
- Wahlfreie Kunden wie Berufspendler entscheiden sich nach Kosten-Nutzen-Abwägung für den ÖPNV:
  - Höhe der Kraftstoffpreise
  - Parkplatzverfügbarkeit und Parkgebühren am Arbeitsort
  - Qualität des Angebots

# ÖPNV-Zukunftskommission: Verkehrsleistung muss um 50 bis 100 Prozent ausgebaut werden

## Umsetzungsmöglichkeiten im ländlichen Raum

- Für die Flächenkreise in NRW ein sehr ambitioniertes Ziel
- Ist-Situation: Verglichen mit anderen ländlichen Räumen (z.B. in Niedersachsen) ein gut ausgebautes ÖPNV-Netz
- Wahlfreie Kunden können nur durch einen qualitativ hochwertigen ÖPNV angesprochen werden → qualifiziertes Regionalnetz unverzichtbar
- Wunsch aus Sicht des Verkehrsunternehmens:  
Dauerhafter Erhalt des Status Quo → Finanzierung des qualifizierten Regionalnetzes aus Regionalisierungsmitteln

(Baden-Württemberg stellt ab 2016 4,5 Mio € für Betriebskostendefizite für Regionalbuslinien zur Verfügung)

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**