

Verkehrsverbund Rhein-Sieg GmbH • Glockengasse 37-39 • 50667 Köln

Landtag Nordrhein-Westfalen
Herr Thomas Nüchel (MdL)
Vorsitzender des Verkehrsausschusses
Postfach 10 11 43
40002 Düsseldorf



**Verkehrsverbund
Rhein-Sieg GmbH**
Glockengasse 37-39
50667 Köln
Tel. 0221 2 08 08-0
info@vrs.de • vrs.de

Sascha Triemer
Durchwahl: -658 • Fax: -858
Sascha.Triemer@vrs.de

03. März 2021

Finanzierung des Öffentlichen Personennahverkehrs: Solidarisches Bürgerticket als lokales Modellprojekt ermöglichen

Antrag der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN, Drucksache 17/10628 hier: schriftliche Anhörung von Sachverständigen

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für die Beteiligung im schriftlichen Anhörungsverfahren zum Antrag der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN „Finanzierung des Öffentlichen Personennahverkehrs: Solidarisches Bürgerticket als lokales Modellprojekt ermöglichen“ (Drucksache 17/10628). Gerne legen wir Ihnen unsere Stellungnahme diesbezüglich vor.

Grundsätzlich gilt festzuhalten, dass die Stadt Wuppertal Teil des Verbundgebietes VRR (Verkehrsverbund Rhein-Ruhr) ist. Die lokalen und regionalen Verflechtungen betrieblicher und tariflicher Art können von den Tarifverantwortlichen dort am besten eingeordnet werden.

Zur allgemeinen Idee der Umsetzung eines Bürgertickets können wir aber sicherlich in der Rolle als Produktverantwortlicher für den Tarif des Verkehrsverbundes Rhein-Sieg (VRS) Stellung nehmen.

Festzuhalten gilt, dass die lokale ÖPNV-Angebotsqualität durch die Aufgabenträger definiert und umgesetzt wird. Für den SPNV wäre hier der VRR zu nennen, für den ÖSPV in Wuppertal die Stadt Wuppertal, die ihre Anforderungen in Nahverkehrsplänen dokumentiert. Die grundsätzliche Tendenz in den letzten Jahren war, dass das ÖPNV-Angebot nicht weiter eingeschränkt, sondern im Gegenteil – wo möglich und sinnvoll – eher ausgebaut wurde. Dies gilt ganz besonders für die SPNV-Angebote, aber ebenso für regionale und städtische Busnetze bis hin zum ÖPNV im ländlichen Raum, wo mit alternativen Verkehrsmitteln ganz neue Angebote geschaffen werden. On-Demand-Verkehre seien hier beispielhaft genannt.

Sie erreichen uns über:
Appellhofplatz (Linien 3, 4, 5, 16, 18)
Neumarkt (Linien 1, 7, 9)
Bahnhof Köln Hbf

Sparkasse KölnBonn
IBAN: DE06 3705 0198 0004 4420 34
BIC: COLSDE33XXX

Geschäftsführung:
Dr. Norbert Reinkober, Michael Vogel
HRB 16883
USt-ID Nr. DE 122660263

Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Dietmar Tandler
Vorsitzender der Gesellschafterversammlung:
Bernd Kolvenbach

Insbesondere im SPNV wurde seit der Regionalisierung vor ca. 25 Jahren, das Leistungsangebot in Nordrhein-Westfalen massiv ausgeweitet. Dies auf einer Infrastruktur, die in den Grundzügen aus dem 19. Jahrhundert stammt und in den letzten Jahrzehnten dramatisch vernachlässigt wurde. Diese Kombination wirkt leider ungünstig auf die Betriebsqualität. Allerdings kann man die Anstrengungen und den Fortschritt im SPNV Nordrhein-Westfalens seit der Regionalisierung an dem modernen Fahrzeugmaterial in guter und zuverlässiger Qualität ablesen. Insofern kann die Aussage zum Preis-/Leistungsverhältnis bezogen auf das Angebot der SPNV-Aufgabenträger nicht nachvollzogen werden, auch wenn dies die infrastrukturellen Defizite nicht aufwiegen kann.

Richtig ist zudem, dass die Kostenstruktur der Verkehrsunternehmen ganz besonders stark von den Personalkosten der Unternehmen geprägt wird und weit weniger stark von den Energiepreisen, die beim Betrieb des ÖPNV relevant sind (Strom und Diesel). Die Lohnsteigerungen über die Abschlüsse von TV-N NW, TVöD etc., von denen beispielsweise das Fahrpersonal der Verkehrsunternehmen profitiert, werden als angemessen und notwendig erachtet, tragen aber zur steigenden Kostenentwicklung der Unternehmen bei.

Vor jeder Preis- und Tarifiediskussion sei noch einmal daran erinnert, dass nach allen Erkenntnissen der Marktforschung, der Preis nicht das wesentliche Kriterium bei der Verkehrsmittelwahl ist. Maßgeblich bei der Verkehrsmittelwahl sind insbesondere Qualität und Quantität des Betriebsangebotes, an diesen Voraussetzung ändert auch ein BürgerTicket nichts.

Grundsätzlich begrüßen wir alle Denkansätze zur Einführung alternativer zusätzlicher Finanzierungsmöglichkeiten. Auch das Thema Nutznießerfinanzierung sollte u.E. unbedingt weiterverfolgt werden, da dies ein Erfolgsmodell entwickelter ÖPNV-Landschaften, z.B. in Wien, ist. Wir begrüßen weiterhin die Einführung von Experimentierklauseln, um zukünftig agiler neue Tarif- und Finanzierungsmodelle entwickeln zu können. Zwar werden bereits heute neue Tarif- und Vertriebsprodukte in Piloten am Markt erprobt, trotzdem ist hier noch mehr Flexibilität und Variabilität z.B. bei den Tarifgenehmigungsprozessen, als auch bei den Finanzierungsmodellen denkbar.

Zudem möchten wir ausführen, dass die Kritik an den bestehenden Ticketpreisen von Kundengruppe zu Kundengruppe sehr unterschiedlich ausfällt. Großen Kundengruppen im VRS kann bereits heute ein attraktives Ticketangebot gemacht werden, welches zum einen der Preis- und Einnahmenerwartung der Verkehrsunternehmen entspricht und gleichzeitig der Zahlungsbereitschaft der Kunden gerecht wird. Viele Kunden sind sehr wohl bereit, einen angemessenen Anteil an der Beförderungsleistung zu übernehmen. Dass die nutzerfinanzierte Tarifstrategie der letzten Jahre in einzelnen Kundengruppen an Akzeptanzgrenzen stößt, ist nachvollziehbar. Für diese Gruppen sollte aber passgenau eine Lösung erarbeitet werden, ohne alle bewährten Finanzierungsprozesse des ÖPNV abzuschaffen.

Kundengruppen wie Studierende (mit ihrem SemesterTicket), Auszubildende (mit dem AzubiTicket) oder auch Berufstätige im VRS (mit dem Job- oder GroßkundenTicket) verfügen bereits über gute Ticketangebote, die sie weder preislich noch angebotsstrukturell kritisieren. Abonnenten des „Regeltarifs“ oder auch Gelegenheitskunden sind sicherlich kritischer in ihrer Bewertung der aktuellen Preishöhen. Für diese Kundengruppen sollten alternative Lösungen angegangen werden. Für Gelegenheitskunden sehen wir z.B. unseren neuen eTarif als einfache, aber auch gerechte Tariflösung der Zukunft.

Grundsätzlich gibt es auch in unserem Tarifsystem solidarische Ansätze, die gut funktionieren. Das Musterbeispiel sind sicherlich die Studierenden mit den SemesterTickets. Die Anteile der ÖPNV-Nutzer unter allen Studierenden sind allerdings auch verhältnismäßig hoch. Bei unseren solidarischen JobTickets ist die Situation mitunter deutlich schwieriger. Die Bereitschaft vieler Arbeitnehmer, auch nur sehr geringe Preise für ein Ticket zu bezahlen (ca. 25 Euro pro Monat als Einstiegspreis), für das kein Bedarf gesehen wird, ist oft der wichtigste Hinderungsgrund einer vertraglichen Kooperation mit Unternehmen.

Wir sind allerdings nicht davon überzeugt, dass Bürgertickets nach beschriebenem Beispiel in der aktuellen Situation zielführend sind. Aus unserer Sicht ist es auch aus ökologischer Sicht sinnvoll, die Lenkungswirkung von Preisen auch im ÖPNV zu nutzen, um keine falschen Fahrtanreize zu setzen. Hierbei muss es allerdings im Sinne der Daseinsvorsorge niedrigpreisige Angebote mit öffentlicher Bezuschussung geben, um die mobile Teilhabe zu sichern, dies ist aber bei SchülerTickets, AzubiTickets und Mobil-Pass-Tickets bereits der Fall.

Schwierig ist unserer Ansicht nach auch, dass das beschriebene BürgerTicket lediglich eine Gültigkeit im Stadtgebiet Wuppertal haben soll. Das raumübergreifende integrative Angebot von Verbundtarifen ist eines der wesentlichen Erfolgsfaktoren des ÖPNV in Nordrhein-Westfalen, Lösungen für einzelne Städte bilden nicht die verkehrlichen Verflechtungen der heutigen Zeit ab. Insbesondere der besonders klimarelevante Pendlerverkehr hört leider nicht an den Stadtgebietsgrenzen auf. Wenn man die ÖPNV-Vernetzung in NRW berücksichtigt, wird die entsprechende Thematik deutlich komplexer. Zudem sollte bei allen Kalkulationsansätzen mitgedacht werden, dass nicht nur heutige Einnahmen, die von Kunden-seite in das Finanzierungssystem gegeben werden, berücksichtigt werden, sondern auch alle zukünftigen Investitionen.

Mit freundlichen Grüßen
Verkehrsverbund Rhein-Sieg GmbH

i. A.



Michael Vogel



Sascha Triemer