

PRO BAHN

Ihr Fahrgastverband

Landesverband Mecklenburg-Vorpommern e.V.



2. Workshop der VMV 18.08.2011

Einheitliches Tarifsysteem für Mecklenburg-Vorpommern

Argumente aus Sicht
des Fahrgastverbandes PRO BAHN

Marcel Drews, Landesverband M-V



- Grundsätzliches für einen landesweiten MV-Tarif
 - Nur noch ein Fahrscheinkauf notwendig
 - Gegenseitige Anerkennung der Fahrscheine auf einer zurückzulegenden Strecke
 - 10 Jahre Verkehrsverbund Warnow (VVW) zeigen, dass auch in M-V Verbundtarife gefragt sind
 - Perspektive von Sonderangeboten wie bspw. MV-Ticket?



- **90% aller täglichen Wege liegen unter 50km**

→ d.h. Erfordernis an ein attraktives Verkehrsangebot, wenn der ÖPNV davon partizipieren soll

Möglichkeiten im Tarifbereich dazu sind:

- Zeit/Abo-Karten (durchschnittlich 44%-Rabatt)
- Tageskarten (Region z.B. Rügen – HST, Ribnitz-D. - HRO)
- Gruppentageskarten für 5 Personen (Empfehlung: Preis für max. 2 Einzeltageskarten)

Angebote entsprechen einer FLAT = einfach



- **Aber M-V ist von auch von 2 Metropolen beeinflusst**

- Überlappungsbereiche sinnvoll:

- Bspw. Integration von Gebieten der neuen Landkreise Meckl.-Seenplatte, Südvorpommern, Südwestmecklenburg auch zum Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg (VBB) -> VBB-Wabensystem ermöglicht einfache Ausweitung

- und

- Integration von Gebieten in Südwestmecklenburg, Schwerin und Nordwestmecklenburg zum SH-Tarif-Gebiet

- Ergebnis: gegenseitige Synergieeffekte der Tarifverbände**

- Auch denkbar:** Ausweitung des VBB-Tarifs auf das Flächenland M-V. Denn: Aus Berlin/Brandenburg sind alle Oberzentren und künftig alle Landkreise über die Regionalexpresslinien RE3, RE4 und RE5 direkt erreichbar.



- **Differenzierung bei Ortsstadtverkehren**

- Rostock, Schwerin und Neubrandenburg bspw. 2 EUR pro Einzelfahrtticket
- Stralsund, Greifswald und andere Städte mit Stadtverkehren bspw. 1,60 EUR pro Einzelfahrtticket

Warum?

Nicht in allen Stadtverkehren wird ein ÖPNV-Angebot auch in den späten Abend-/Nachtstunden angeboten, auch wenn noch ein Zug aus Berlin oder Hamburg eintrifft und dann ohne Anschluss im Ziel eintrifft. Einen Fahrpreis ohne Mehrwert der eigentlichen Idee des Tarifverbundes empfinden viele Fahrgäste als ungerecht.



- Kurtaxen mit dem öffentlichen Personenverkehr „verzahnen“

Bsp. Konuskarte in Tourismusregion Schwarzwald

- Vorteil für Gäste in der Region: kostenlose Nutzung des ÖPNV
- Stärkung des ÖPNV-Angebotes (Angebotsausweitung und/oder Einnahmeerlöse)
- ÖPNV-Anteil an Kurtaxe liegt bei nur 20 bis 31cent



- **Rabatte in einem Tarifverbund M-V**

- Durchtarifizierungsverluste vermeiden (Finanzmittel für den Ausgleich sind knapp; bspw. Regionalisierungsmittel)

aber

- Stammkunden des ÖPNV mit Bahncard nicht verprellen

mögliche Lösung:

- Anerkennung der BC 25 und BC 50 mit Rabatten um 20 bis 25% wie im VBB und SH-Tarif

- in Orten mit Stadtverkehren keine Anerkennung (Anwendung wie im VBB denkbar)



- **Fahrscheinvertrieb im Sinne der Fahrgäste**

- Der Vertrieb aller Fahrkarten des ÖV muss unter einer unternehmensunabhängigen Regie-Ebene erfolgen, d.h. alle Fahrkarten an einem Schalter, Automaten, Internet-Portal.

- Eine Abrechnungsstelle (Bsp. VBB regelt es selbst oder NSH für SH-Tarif), an der alle Verkehrsunternehmen teilnehmen, kann ein Modell für eine unternehmensneutrale Einnahmeaufteilung sein. Als Gesellschaftsform ist eine Genossenschaft oder GmbH unter der Regieebene der Aufgabenträger denkbar.



- **Fahrscheinvertrieb im Sinne der Fahrgäste**

- Auch im Sinne der Fahrgäste müssen die Vertriebskosten so günstig, wie möglich sein. Internetverkauf wie auch Zeit-(Abonnements-)karten können dazu einen wesentlichen Beitrag leisten. Verkaufsstellen sind ebenso nötig, insbesondere wegen der älter werdenden Bevölkerung. Der Regieebene fällt hier eine Verantwortung zu, so wohl in der Ausgestaltung (Vergabe an „DB-Reisezentren“, Reisebüros, Verkaufsstellen, Mitverkauf in Shops, Kiosken, Kurverwaltungen..) wie auch in der Qualitätskontrolle (Lizenzierung). Auch in der Fläche muss somit eine ausreichende Verkaufsstruktur gesorgt werden.



- Fahrscheinvertrieb im Sinne der Fahrgäste

Darüber hinaus soll ein Fahrkartenkauf im Zug – außerhalb von taktdichten Ballungsraumverkehren möglich sein, je nach Fahrzeugtyp mit Automat oder personenbedientem Verkauf. Das Alex-Modell (Verkauf nur im Bistrowagen) kann ein Vorbild sein.



Diskussion

Vorhandene Vertriebswege für MV-Tarif nutzbar?

- Vertriebspartner TBNE oder DB Vertrieb
- Vorteil für Fahrgäste: Landesweiter Tarif in Bus und Bahn, sowie weiter in alle bundesweiten DB-Tarifpunkte
- Bspw. durchgehende Fahrkarte von Penzlin ZOB nach München Hbf mit Regionalbus + Regionalzug + Fernzug (Landestarif = Anstoßtarif zzgl. DB Tarif ab letztem Landestarifpunkt im SPNV)

PRO BAHN

Ihr Fahrgastverband

Landesverband Mecklenburg-Vorpommern e.V.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Kontakt / Infos:

www.probahn-mv.de und www.mv-takt.de