

Landestarife - der richtige Ansatz für den Bestellermarkt?

Vortrag im Rahmen der VMV-Veranstaltung
„Einheitliches Tarifsysteem für Mecklenburg-Vorpommern“

Schwerin, den 30. Juni 2011



Der Wettbewerb im SPNV hat zwei Seiten – Sicht auf Landestarife hat dementsprechend auch zwei Seiten

SICHTWEISE LANDESTARIFE

Fahrgastmarkt

- Ein Fahrschein für alle EVU und VU
 - Ein durchgehender Tarif
→ Effekte aus Preisdegression
 - Neue Angebote zur besseren Verknüpfung von Bus und Schiene
- **Steigerung der Marktnachfrage**

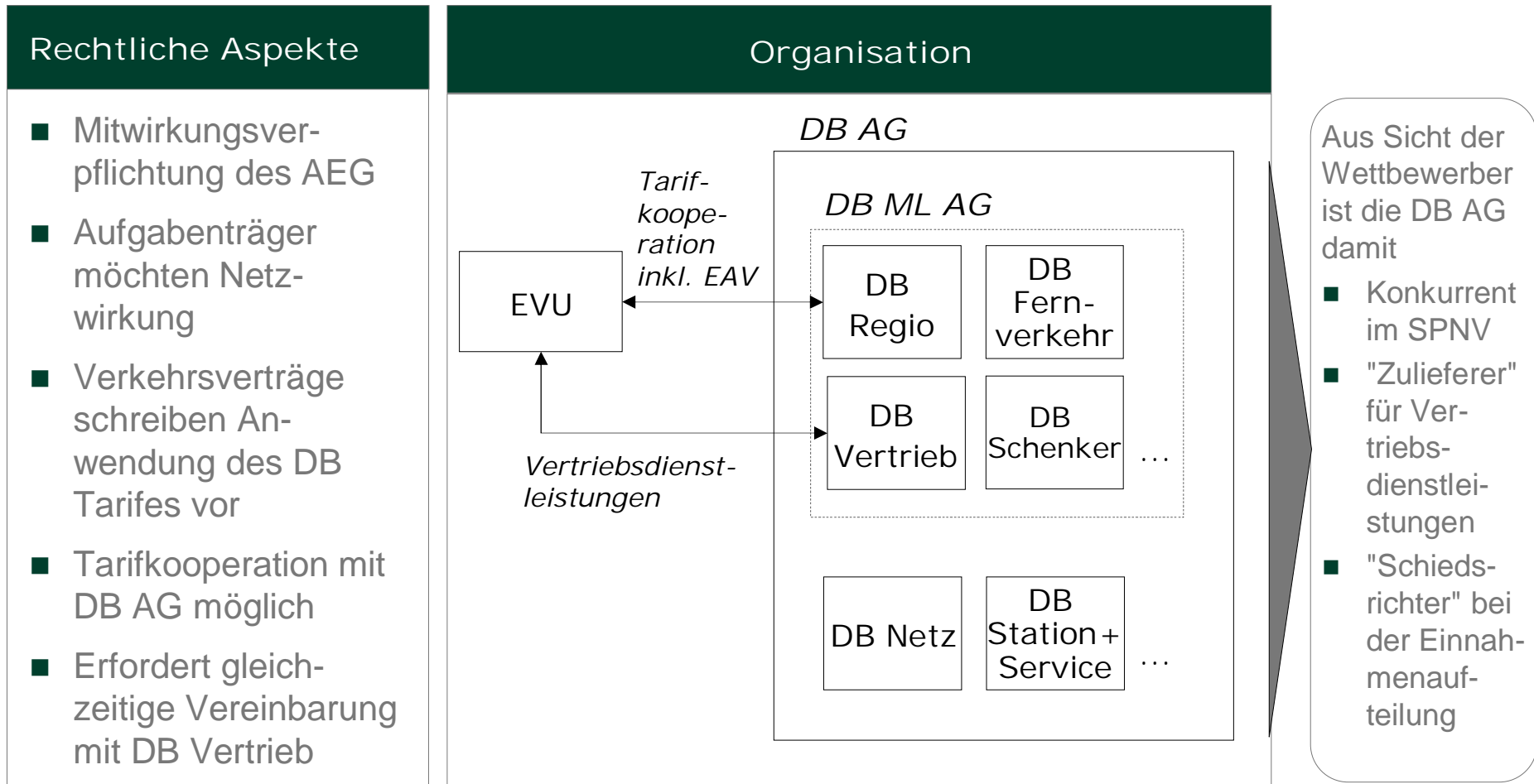


Bestellermarkt

- Steigerung der Attraktivität der Nettovergaben
 - Neutrale Einnahmenaufteilung
 - Freie Wahl des Vertriebsdienstleisters
 - Hohe Tarifergiebigkeit
- **Reduzierung des Zuschussbedarfes**

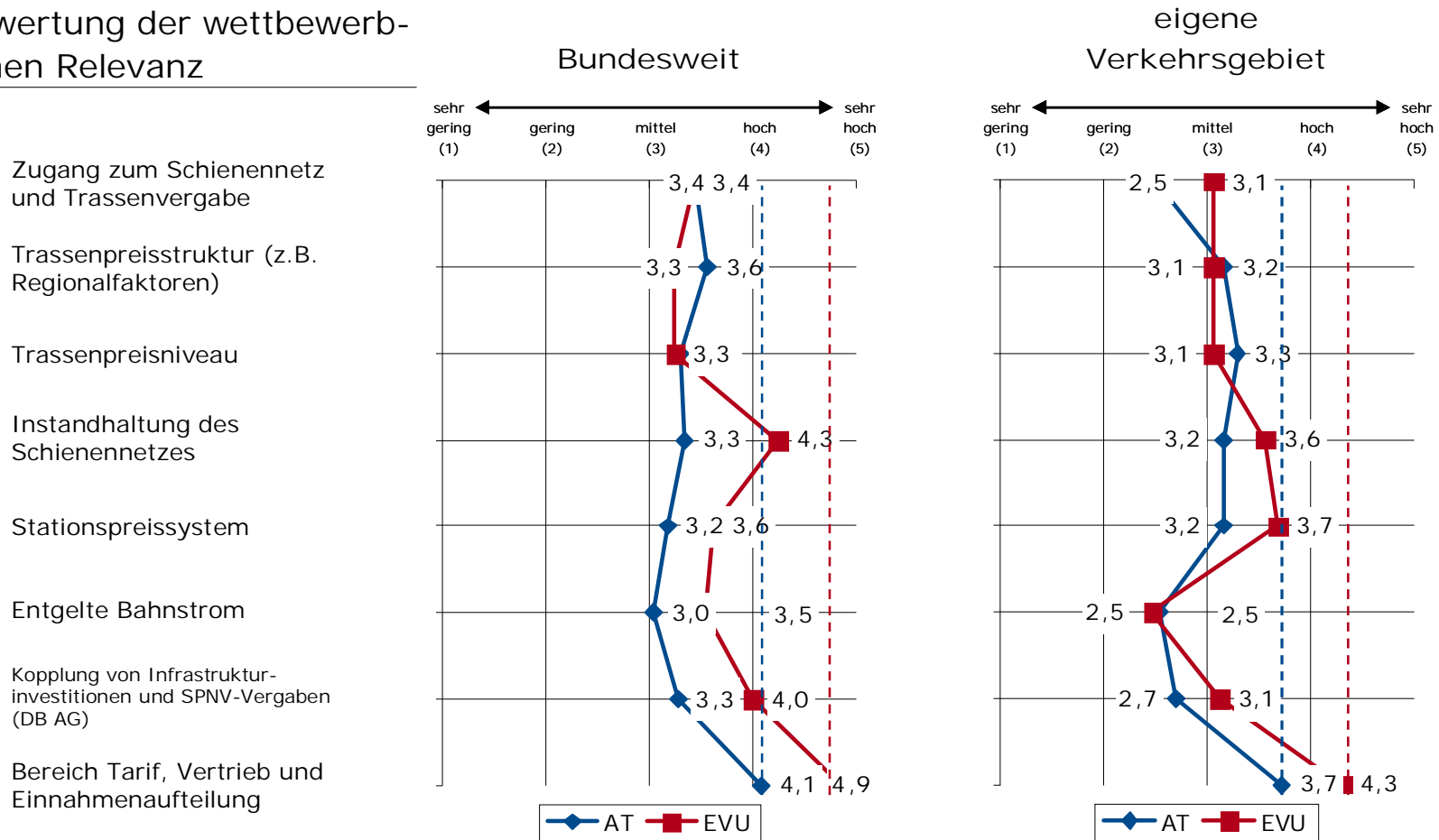
Die derzeitigen Rahmenbedingungen im SPNV-Tarif sind aus wettbewerbspolitischer Sicht problematisch

RAHMENBEDINGUNGEN



Die Befragung hat ergeben, dass aus AT- und EVU-Sicht der Komplex Tarif, Vertrieb und EAV die höchste Relevanz besitzt

Bewertung der wettbewerblichen Relevanz

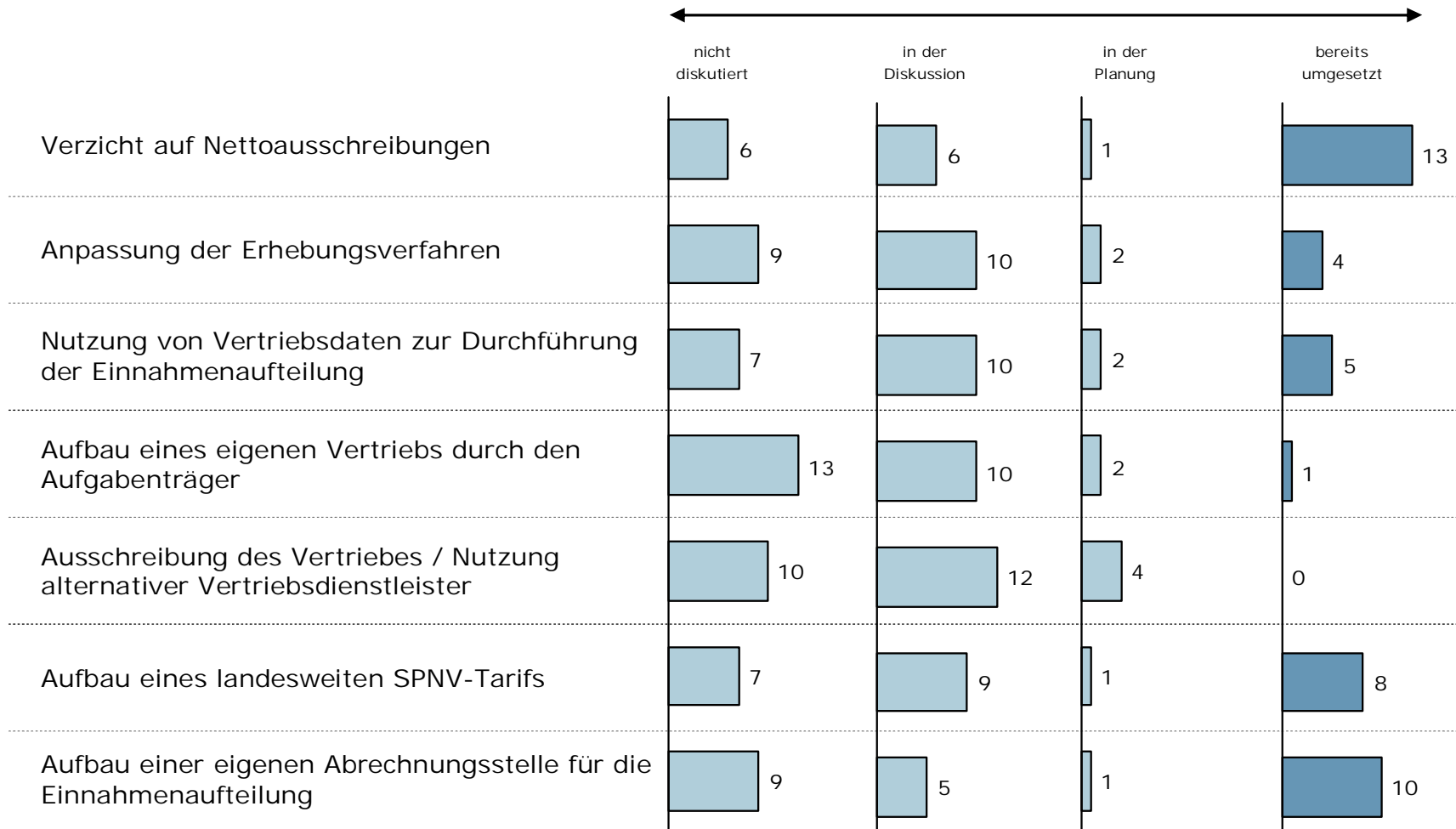


n = 43 (AT=26 / EVU=17)

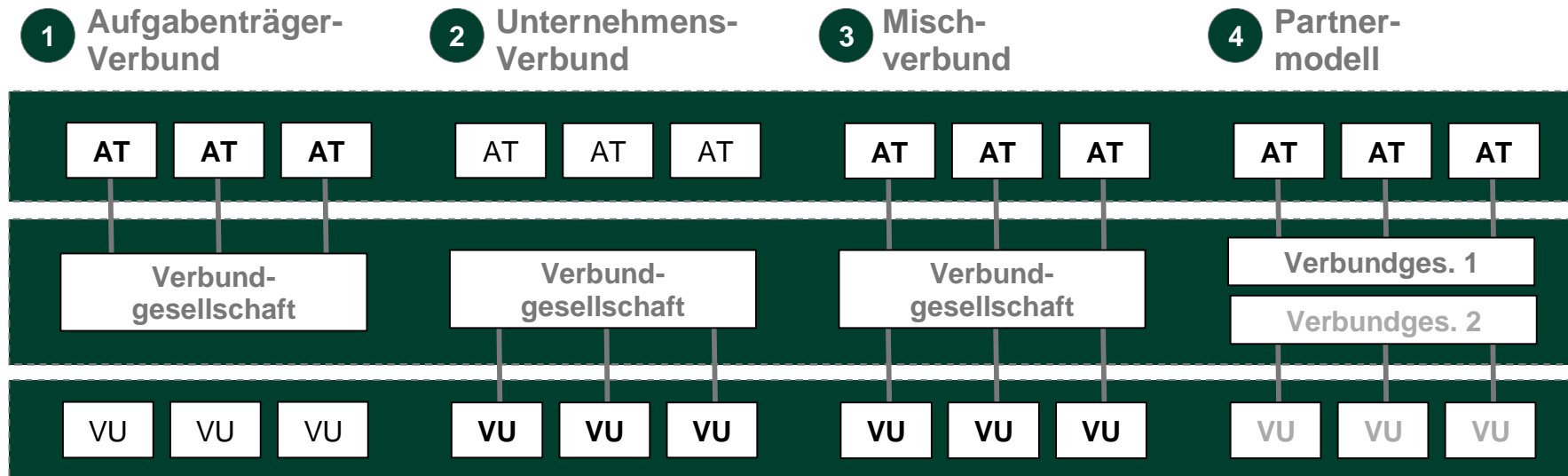
Der Aufbau von landesweiten SPNV-Tarifen ist für viele Aufgabenträger eine Option

LÖSUNGSANSÄTZE

Umsetzungstatus



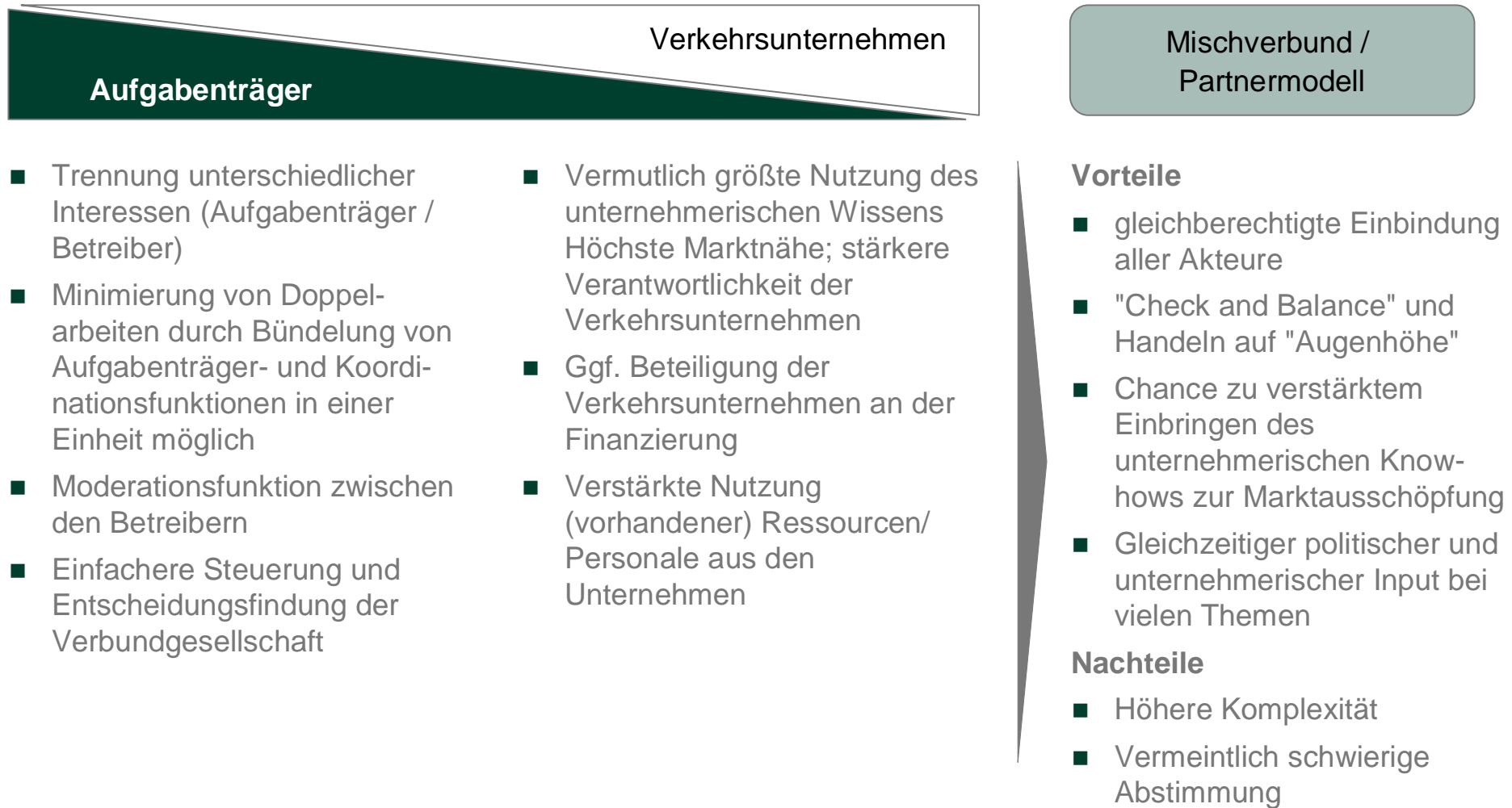
Für die Gestaltung von Verbundgesellschaften haben sich in Deutschland vier Modelle etabliert



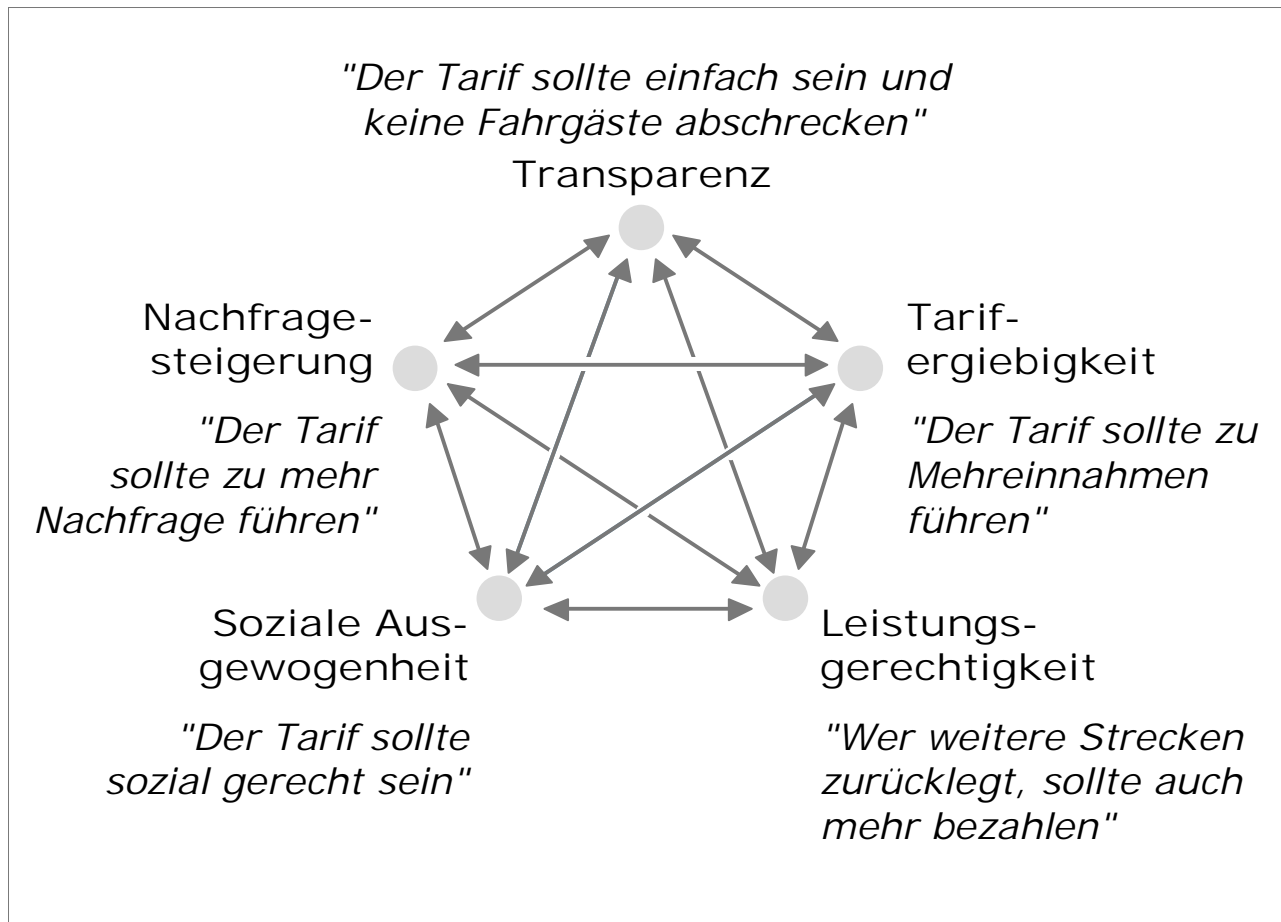
Beispiele:

- RMV (Rhein-Main-Verkehrsverbund)
- VBB (Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg)
- HVV (Hamburger Verkehrsverbund)
- VMT (Verkehrsgemeinschaft Mittelthüringen)
- VVW (Verkehrsverbund Warnow)
- RVL (Regio Verkehrsverbund Lörrach)
- VVS (Verkehrs- und Tarifverbund Stuttgart)
- MDV (Mitteldeutscher Verkehrsverbund)
- ZVBN / VBN (Verkehrsverbund Bremen/Niedersachsen)
- ZVGN / VGN (Verkehrsverbund Großraum Nürnberg)
- VRN / URN (Verkehrsverbund Rhein-Neckar)

Abwägung der Vor- und Nachteile der jeweiligen Lösungen erforderlich – letztlich entscheidend ist aber die „gelebte Struktur“



Bei der Gestaltung von Tarifsystemen entstehen zwangsläufig Zielkonflikte – Lösung erfordert Priorisierung



Priorisierung der Ziele erforderlich

Ihr Ansprechpartner



Christian Grote meier
Partner

BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG

Cölln Haus
Brodschran gen 3 – 5
20457 Hamburg

info@bsl-transportation.com
www.bsl-transportation.com