

# Tarifgutachten im RVL

Bericht im Umweltausschuss Landkreis Lörrach 10. März 2021





# Tarifgutachten im RVL

erstellt von Civity im Jahr 2020

Juli 2020 Präsentation AP 1

(Analyse)

103 Seiten / charts

Nov. 2020 Präsentation AP 2

(Maßnahmen/Szenarien)

61 Seiten / charts

### Tarifgutachten zum RVL-Tarif

#### Ergebnisdokumentation

Regio Verkehrsverbund Lörrach GmbH RVL

Lörrach, 27. Juli 2020

Foliensatz im Nachgang zum 27.07.2020 leicht überarbeitet



# Tarifgutachten zum RVL-Tarif

AP 2: Maßnahmen und Szenarien einer Tarifreform - Abschlussdokument -

Regio Verkehrsverbund Lörrach GmbH RVL

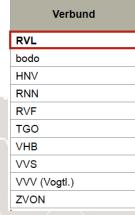
Hamburg, 21. Dezember 2020

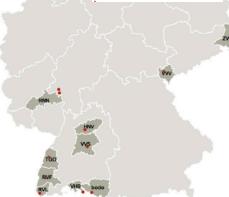




# Aufgabenstellung

- > RVL besteht 25 Jahre: Zeit für eine Expertise "von außen" auf das Tarifangebot
- ➤ Analyse des Fahrscheinangebots, des Tarifs, der Zonen- und Preisstruktur
- **benchmark** (vergleichende Betrachtung mit 10 ähnlichen Verbünden):
- Vergleichende Darstellung mittels Kennzahlen und Grafiken
- > Ermittlung von Stärken und Schwachstellen
- > Ableitung von Ansatzpunkten für Verbesserungen und Maßnahmen
- ➤ Bildung von Szenarien mit Hinterlegung von Maßnahmenbündeln
- Vorschläge für Anpassungen / Strukturbereinigungen
- Empfehlungen für weitere Detailprüfung und erforderliche Quantifizierung (Kosten-Nutzen)







# Ergebnisse der Analyse des Gutachters (1)

- ➢ Bei Fläche und Einwohnerzahl ist der RVL der kleinste der verglichenen Verbünde Bei Einwohner- und Siedlungsdichte liegt der RVL jeweils im Mittelfeld Eine relativ dichte Besiedelung der Siedlungsfläche begünstigt tendenziell den ÖPNV, wegen der etwas weniger hohen Einwohnerdichte und der folglich etwas höheren Abstände zwischen den Siedlungskernen ist der RVL "SPNV-freundlich".
- > Mit etwas niedrigerer Einwohner- und höherer Siedlungsdichte sind die ÖPNV-Voraussetzungen im RVL eher gut
- Mittlere Größe und Einwohnerzahl der **Tarifzonen** im RVL liegen im **Mittelfeld** der Vergleichsgruppe
- Mit 4 Preisstufen im Bar- und 2 Preisstufen im Zeitkartentarif ist der RVL jeweils deutlich unterdurchschnittlich
- Im **Bartarif** weist der RVL die **höchste mittlere Reiseweite** je Preisstufe auf; mit zunehmender Reiseweite entwickelt sich der RVL zum deutlich **günstigsten Einzelkarten-Tarif** der Vergleichsgruppe; auch kaufkraftbereinigt sind die Preise des RVL meist deutlich unterdurchschnittlich.
- ➤ Im **Zeitkartentarif** wird die mittlere Reiseweite je Preisstufe nur von der verbundweiten Flatrate des RVF übertroffen. Zeitkarten für Erwachsene sind für ca. 39 % des Fahrtenaufkommens im RVL verantwortlich; im Vergleich zu anderen Verbünden ohne dominierendes großstädtisches Verbundzentrum fällt der **große Anteil der Fahrten mit Erwachsenen-Zeitkarten** auf





# Ergebnisse der Analyse des Gutachters (2)

- Die Preise der Einzelfahrscheine und die Zonengrößen sind im RVL moderat
  - Ein Einzelfahrschein "auf dem Lande" ist oft auch im RVL teurer als eine Einzelfahrt in einer Mittelstadt (wg. lokaler Stadttarife)
  - Bei 15 km Luftlinien-Reiseweite sind die Fahrscheine des RVL nominal die **günstigsten** der Vergleichsgruppe Beim **Kindertarif** liegt der Rabatt etwa im Mittelwert
- Nur die Hälfte der Vergleichsgruppe bietet rabattierte Mehrfahrtenkarten an, beim RVL ist der Rabatt am höchsten (ViererCard, PunkteCard)
- Die Tageskarte des RVL ist auf kurzen Distanzen hochpreisig, auf mittleren/längeren Reiseweiten sehr günstig Die Preise der RVL-Tageskarte sind nominal die niedrigsten der Vergleichsgruppe Die schon sehr günstige Tageskarte des RVL beinhaltet zudem über 20 % Wertanteil der gewährten Zusatzleistung
- Das ABO des RVL ist das zweitgünstigste Abonnement im Sample Zu dem niedrigen Tarifniveau tragen auch die lediglich zwei Preisstufen im RVL bei.
  - Der Preis ist im RVL zunächst im Mittelfeld, ab ca. 7 km jedoch deutlich unterdurchschnittlich und schließlich
  - zusammen mit der RVF-Flatrate der **niedrigste** im Sample. Der **Wertanteil** der Zusatzleistungen ist im RVL **am höchsten**. Grund ist neben der Talzeitgültigkeit im Gesamtraum die Gültigkeit in Basel CH.
- In **Stadträumen** werden im RVL zwei verschiedene Tarifkonzepte für einzelne Fahrten genutzt; beide Konzepte der Stadttarifierung haben ihre Berechtigung; eine **Harmonisierung** ist jedoch zu prüfen.

CIVITY Management Consultants



# Ergebnisse der Analyse des Gutachters (3)

#### Im benchmark von 10 Verbünden:

- RVL ist ein vom Preisniveau her günstiger Verbund, insbesondere auf längeren Relationen
- > RVL bietet **hohe Rabatte** bei Mehrfahrtenkarten
- > RVL hat bei Zeitkarten eine hohe Wertigkeit (TNW-Zone 10 Basel und hoher Freizeitnutzen bei Schülern).
- Einige Maßnahmen (bei Lage und Höhe von Preissprüngen und Nutzenschwellen) könnten die Transparenz der Tarife erhöhen
  - => Ansätze zur strukturellen Abrundung des Systems prüfen (im Sinne Transparenz, Einfachheit, Verständlichkeit)
- Der RVL-Tarif ist im Quervergleich fast immer außergewöhnlich **günstig**. Die (geringen) Fahrgastpotenziale, die über den Preis realisierbar sind, dürften daher weitgehend bereits aktiviert sein. Weitere Preissenkungen führen daher vstl. kaum zu höherer Nachfrage.
- In der weiteren Betrachtung tariflicher Maßnahmen ist die **Differenzierung verschiedener Reformziele** erforderlich.





Auszug aus Präsentation Civity

### Zielkonflikte der Tarifgestaltung

Die Zielkonflikte zwischen einzelnen Zielen sind zu berücksichtigen und abzuwägen

#### Zielkonflikte bei der Tarifplanung

#### Einfachheit und Verständlichkeit

"Der Tarif und die räumliche Struktur sollen aus Kundensicht einfach und verständlich sein"

Besonders relevant im RVL: Zielkonflikt Ergiebigkeit und Nachfragesteigerung

#### Nachfragesteigerung und -steuerung

"Die ÖPNV-Tarife sollen dazu beitragen, dass die ÖPNV-Nachfrage gesteigert und die Auslastung der Verkehrsmittel gesteuert werden"

# O.CN/17 2020

#### Tarifergiebigkeit, Erlössteigerungen

"Eine auskömmliche Tarifergiebigkeit ist nötig, um das umfängliche Verkehrsangebot zu finanzieren"

### Leistungsgerechtigkeit für den Fahrgast

"Wer mehr (oder weniger) Leistungen in Anspruch nimmt, soll dafür auch mehr (oder weniger) bezahlen"

#### Soziale Ausgewogenheit

"Niemand soll aus finanziellen Gründen nicht mit dem ÖPNV fahren können"

CIVITY Managemer Consultants

# Szenarien

In Absprache mit den Beteiligten wurden vier Szenarien zur weiteren Bearbeitung skizziert und Maßnahmen hinterlegt

#### Übersicht: Szenarien

Szenario "Nachfragesteigerung" Enthält Maßnahmen, die (soweit durch tarifliche Ansätze möglich) die Nachfrage steigern

Szenario "Erlössteigerung" Enthält Maßnahmen, die eine **Steigerung der Erlöse** bewirken, aber keine signifikanten Nachfragerückgänge erwarten lassen

Szenario "Detailoptimierung" Enthält Maßnahmen, die die Transparenz des Tarifs steigern und/oder (moderate) Mehrerlöse generieren oder (moderat) nachfragewirksam sind

Szenario "Innovation" Das Szenario enthält Maßnahmen mit Erlös- und solche mit Nachfrageorientierung, legt den Schwerpunkt aber auf neue Tarifprodukte bzw. geänderte Nutzungskonditionen

35



11



# Empfehlungen des Gutachters

- ➤ Ob und ggf. welche Maßnahmen bzw. Szenarien für eine Umsetzungsprüfung in Frage kommen, wird die Diskussion aller Beteiligten im RVL in den kommenden Monaten zeigen.
- Die beiden Szenarien, die ausschließlich Nachfrage oder ausschließlich Erlössteigerung verfolgen, sind im Wechselspiel der Interessen der Beteiligten vstl. nicht konsensfähig
- ➤ Die Szenarien "Detailoptimierung" und "Innovation" bilden die multiplen Zielsetzungen aus unserer Sicht am besten ab
- An erster Stelle der Diskussionen im Kreis Lörrach steht unserer Wahrnehmung nach das **Thema der kurzen Reiseweiten**, so dass insbesondere die hiermit zusammenhängenden Maßnahmen Kurzstrecke *oder* harmonisierte Stadttarife relevant erscheinen
- ➤ **Neue Tarifprodukte** können neues ggf. Nachfragepotenzial heben. Wir sehen hier insbesondere die Senioren-Partnerkarte und – abhängig von den weiteren Entwicklungen – ggf. "Corona-Tickets".
- An strukturellen Maßnahmen würden wir insbesondere die Verlegung des Preissprungs bei den **Tageskarten** zur Prüfung empfehlen.
- Wenn erlösgenerierende Maßnahmen in Frage kommen, sehen wir hier die Rückführung der hohen Rabattierung von Vierer- und PunkteCard an erster Stelle.

www.rvl-online.de 9



# **Fazit**

- ➢ Vor dem Hintergrund multipler Zielsetzungen mit immanenten Zielkonflikten sollte eine Kombination der Szenarien mit entsprechend hinterlegten Maßnahmen weiterverfolgt werden
- ➤ Daher Empfehlung der Prüfung **strategischer Verbesserungen** unter Berücksichtigung dieser multiplen Zielsetzungen wie Erlössteigerung, Nachfragesteigerung, Transparenz, Innovation, Marketing/ Klimaschutz, Nutzerfinanzierung und Tarifgerechtigkeit
- Die Präferenz liegt auf > punktuellen, fahrschein- und nutzerbezogenen Verbesserungen,
  - > Behebung von Schwachstellen,
  - > Abrundungen (Vereinfachung, Transparenz) des Tarifsystems,
  - > innovativen Ansätzen durch digitale Lösungen
  - > sowie der Berücksichtigung veränderter Rahmenbedingungen infolge Corona
- ➤ Maßnahmen einer **Preissenkung** bedürfen der weiteren **Detailprüfung** und Quantifizierung (Mindererlöse!)

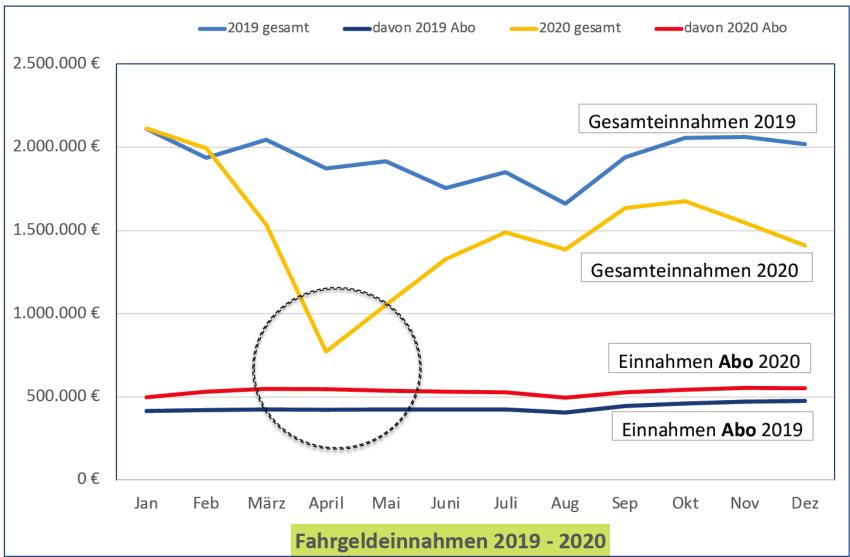
  Der Gutachter sieht eher wenig Potenzial für wesentliche Fahrgastgewinnung über Tarifsenkung und

  empfiehlt zur Nachfragesteigerung Maßnahmen wie den Angebotsausbau (siehe Themen AG Nahverkehr)

  => "mehr Verkehrsangebot bei bereits attraktivem Preisniveau"
- eine "große Tarifreform" drängt sich nicht auf

Das Coronajahr 2020 hat gezeigt, dass der tarifstrategische Schwerpunkt des RVL der letzten Jahre - nämlich stark auf Jahresabos für alle Nutzergruppen zu setzen - richtig war und sich bewährt hat. Diese bestehenden Kundenbindungen waren die wesentliche Stütze und die einzig stabile Einnahmenquelle.





www.rvl-online.de



# Weiteres Vorgehen

- Diskussion der Vorschläge und Empfehlungen im Gesellschafterkreis (Verkehrsunternehmen) sowie mit dem Landkreis und der Kreispolitik (Aufsichtsrat)
- Detailprüfung einzelner Maßnahmen, ggf. Zusatzauftrag zur Vertiefung/Quantifizierung In der weiteren Detailprüfung werden Maßnahmen untersucht, die geeignet sind, eine multiple Zielsetzung – Nachfragesteigerung, Erlössteigerung und Erhöhung der Transparenz - zu erfüllen.
- Umsetzung erster Maßnahmen nach Möglichkeit zum 1.8.2021 in Verbindung mit vstl. erforderlicher, turnusmäßiger Tarifanpassung
- Umsetzung weiterer Maßnahmen nach Prüfung / Detaillierung / Quantifizierung (Kosten/Nutzen) / Diskussion und Abstimmung







backup

ergänzende Folien

www.rvl-online.de



# Tarifgutachten im RVL

**Chronologie:** 

Januar 2020 Erstellung Pflichtenheft und Anfrage an 3 renommierte Büros

Februar 2020 Bewertung von 3 eingereichten Angeboten

März 2020 Beauftragung des Gutachters CIVITY Management Consultants

Juli 2020 Präsentation AP 1 (Analyse) im RVL-Aufsichtsrat

November 2020 Präsentation AP 2 (Maßnahmen/Szenarien) im RVL-Aufsichtsrat

Dezember 2020 Vorlage Abschlussbericht

2021 Bewertung und Diskussion der Ergebnisse

Prüfung und Vorbereitung der Umsetzung von Maßnahmen

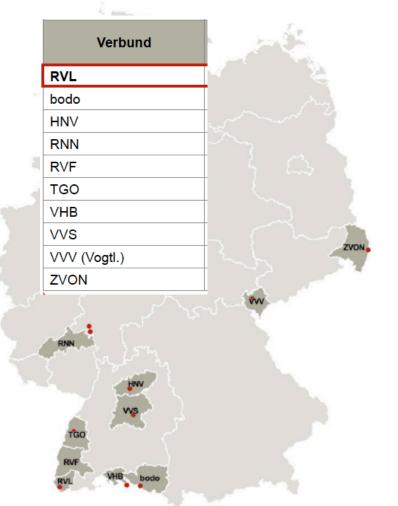
ggf. Beauftragung einer gutachterlichen Vertiefung in Detailfragen



# benchmark

Auszug aus Präsentation Civity

Insgesamt wurden 10 kleinere / mittelgroße Verkehrsverbünde ausgewertet, mehrheitlich aus Baden-Württemberg



#### Quervergleich von Verbünden, ihren Angeboten und Preisen:

Die Auswahl der Verbünde erfolgte in Abstimmung mit dem RVL.

Für den Tarifvergleich wurde der Tarifstand 01.01.2020 zu Grunde gelegt.

Die **Verbundtarife** werden mit einem je nach Tarifprodukt und Preisstufe **differenzierten Verfahren analysiert und bewertet**.

Dabei wurden u.a. normierend einbezogen:

- radiale Luftlinien-Entfernungen von der zentralen Stadt
- Ansatz gleicher mittlerer Reiseweite
- Analyse von Kaufkraftunterschieden
- Ansatz einer Logik der Leistungsbereinigung (Mehrwerte von Angeboten)

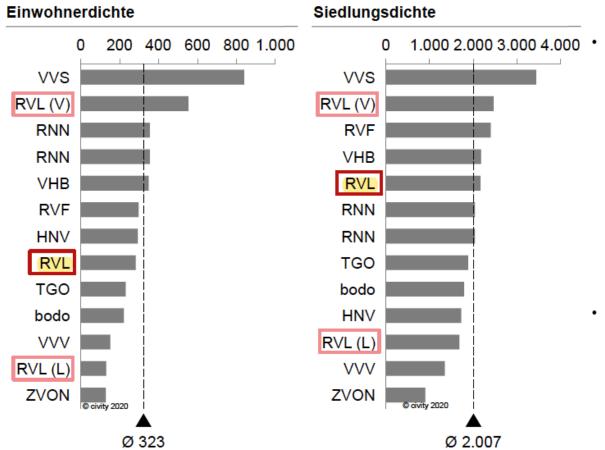


# Bei Einwohner- und Siedlungsdichte liegt der RVL jeweils im Mittelfeld

# Einwohner- und Siedlungsdichte der Verbünde

in Einwohner/km²

Auszug aus Präsentation Civity



### Erläuterungen

- Der RVL weist Dichtewerte im Mittelfeld auf:
  - Für die Einwohnerdichte (Einw. / Gesamtfläche) liegt der Wert eher im unteren Mittelfeld:
  - Bei der Siedlungsdichte (Einw. / Siedlungs- und Verkehrsfläche) liegt der Wert im oberen Mittelfeld.
  - Im Verdichtungsraum nahe Basel sind die Werte deutlich höher als im ländlichen Raum.
- Eine relativ dichte Besiedelung der Siedlungsfläche begünstigt tenden-ziell den ÖPNV, wegen der etwas weniger hohen Einwohnerdichte und der folglich etwas höheren Abstände zwischen den Siedlungskernen ist der RVL "SPNV-freundlich".

CIVITY Management Consultants

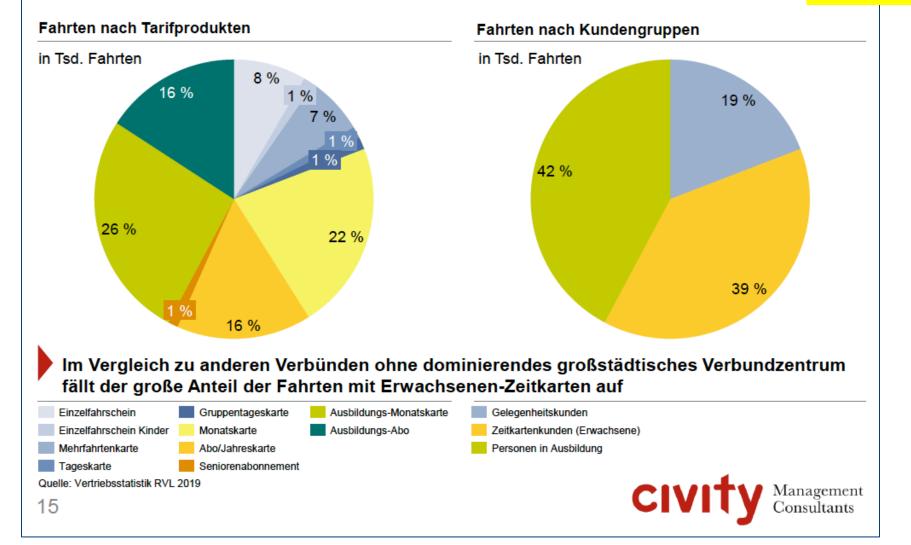
Quelle: Einwohner (Destatis, 31.12.2018), Fläche (Destatis, 31.12.2017, BKG, 01.01.2019) RVL (V) = RVL Verdichtungsraum Zonen 1-4, RVL (L) = RVL ländlicher Raum Zonen 5-7

12

# Zeitkarten für Erwachsene sind für ca. 39 % des Fahrtenaufkommens im RVL verantwortlich

### **Analyse Vertriebsstatistik**

Auszug aus Präsentation Civity



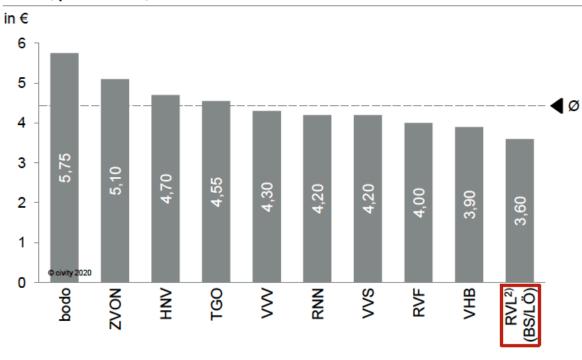
#### SEIT 1.1.2020 ZUSÄTZLICH CA. 20 % VERGÜNSTIGTES HANDYTICKET EINGEFÜHRT

# Bei 15 km Luftlinien-Reiseweite sind die Fahrscheine des RVL nominal die günstigsten der Vergleichsgruppe

#### Einzelfahrschein bei 15 km Reiseweite

Auszug aus Präsentation Civity

#### Preis<sup>1)</sup>, per 1.1.2020, nominal



 Bei 15 km Luftlinien-Reiseweite (im Mittel über mehrere Richtungen ab Basel SBB und ab Lörrach Hbf gerade noch Preisstufe 2) liegt der Preis des RVL schon 83 ct (19 %) unter dem Mittelwert der Vergleichsgruppe.

#### Preis, nominal:

• Max: 5.75€

• Min: 3.60 €

Ø: 4,43 €

nomina



<sup>1)</sup> Preise für Fahrten mit einer Distanz von 15 km (Luftlinie)

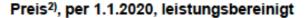
<sup>2)</sup> Ab Basel Reichweite PS 2 genau 15km, ab Lörrach knapp 16km

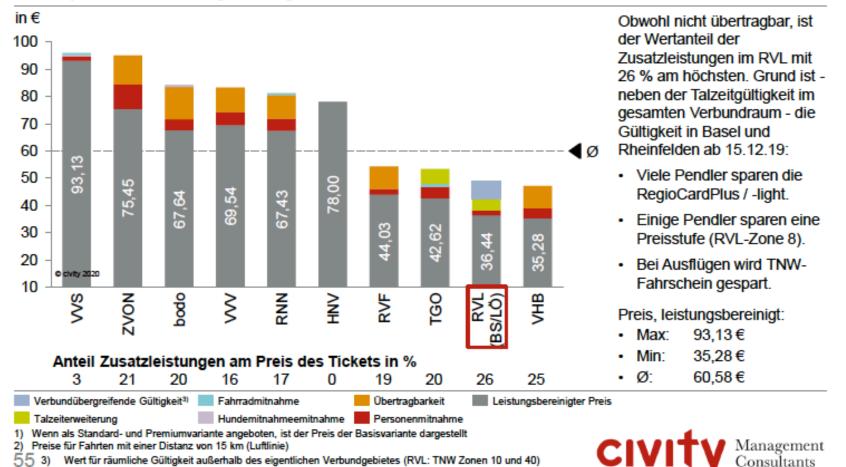
#### ZUM 1.8.2020 JOBCARD UND REGIOCARD ZUSAMMENGEFÜHRT

# Leistungsbereinigt ist die JobCard Abo das zweitgünstigste Abo im Sample; räumliche Erweiterung als Zusatzleistung

#### Abonnement<sup>1)</sup>

Auszug aus Präsentation Civity





# Wir sehen für den RVL vier Haupt- und zwei ergänzende Ziele tariflicher Maßnahmen

Übersicht: mögliche Reformziele

Auszug aus Präsentation Civity

Ziel "Nachfragesteigerung" Tarifliche Maßnahmen sollen zu einem Nachfragewachstum führen (Neukunden werden gewonnen und Gelegenheitskunden enger gebunden)

Ziel "Steigerung Tarifergiebigkeit" Tarifliche Maßnahmen sollen eine **Steigerung der Erlöse** bewirken (Abschöpfung vorhandener Zahlungsbereitschaft der Bestandskunden, ohne dass diese in größerem Ausmaß abwandern

Ziel "Steigerung Tarif-Transparenz" Tarifliche Maßnahmen, die die **Transparenz des Tarifs steigern** (Neukunden sollen durch erleichterte Zugänglichkeit und Verständlichkeit gewonnen werden, ohne dass die Ergiebigkeit je Stück sinkt)

Ziel "Bestandskunden halten" (Anpassung Tarif an Corona-Folgen Durch neue /veränderte Tarifprodukte soll der ÖPNV auch für veränderte Mobilitätsmuster attraktiv bleiben (Bestandskunden im System halten, ggf. auch Neukundengewinnung)

Ergänzende Ziele "Marketingwirkung" und "Innovatives Ticketing" Marketingmaßnahmen sollen eine Attraktivierung bewirken

 Der Tarif soll weitestmöglich auch digital angeboten werden, ggf. auch als E-Tarif

