



Stellungnahme zum Antrag Nr. AT/0035/2020

Vorlage: ST/0050/2020		Datum: 11.03.2020	
Oberbürgermeister			
Verfasser:	20-Kämmerei und Steueramt	Az.: 20/Gr	
Betreff:			
Gemeinsamer Antrag der Fraktionen BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN, CDU, SPD, FW, WGS und DIE LINKE zur Bewerbung der Stadt Koblenz als Modellstadt für ein 365-Euro – Jahresticket im ÖPNV im Rahmen des Klimaschutzprogramms der Bundesregierung			
Gremienweg:			
19.03.2020	Stadtrat	<input type="checkbox"/> einstimmig	<input type="checkbox"/> mehrheitl.
		<input type="checkbox"/> abgelehnt	<input type="checkbox"/> Kenntnis
		<input type="checkbox"/> verwiesen	<input type="checkbox"/> vertagt
		<input type="checkbox"/> Enthaltungen	<input type="checkbox"/> Gegenstimmen
	TOP		öffentlich
			ohne BE abgesetzt geändert

Stellungnahme:

Im Nachgang zu der Stellungnahme ST/0026/2020 vom 30.01.2020 zu o. a. Antrag (vgl. TOP 39 der Sitzung des Stadtrates vom 06.02.2020, AT/0035/2020) hat die Firma BPV Consult GmbH die möglichen Erlöseinbußen durch die Einführung eines 365 Euro-Jahrestickets in der Stadt Koblenz kalkuliert.

Einzelne Aspekte aus der Stellungnahme sind nachstehend wiedergegeben:

„Erlöseinbußen durch ein 365-€-Ticket für Koblenz

Es wurde kalkuliert, welches Erlösniveau aus der Einführung eines 365-€-Tickets für Koblenz zunächst zu erwarten wäre. Die Kalkulation ist dabei vereinfacht insofern durchgeführt worden, als dass nur die Wanderung zwischen den Ticketarten zu Gunsten des 365-€-Tickets bewertet wurde. Sie führt – nach den gleichen Bedingungen der Ermittlung wie zuvor und somit bei einer Preiselastizität von -0,3 – zu fiktiven Erlösen von rd. 9,4 Mio. € (im Vergleich zu 13,4 Mio. €) oder aber zu einem Verlust von -4,0 Mio. € jährlich (in Preisen von 2020).

Anders als beim Jobticket sind nunmehr auch entsprechende Preissenkungen bei den Schülertickets unterstellt worden, da diese nicht ausschließlich über die Schulwegkostenträger vertrieben werden, also seitens der Einwohner diese Karten auch mit eigenen Mitteln beschafft werden und eine Nicht-Anpassung dieser Tickets politisch wohl kaum durchsetzbar sein würde.

Tatsächlich würden aber bei Einführung eines solchen Tickets auch andere Tickets weniger verkauft und stattdessen (noch mehr) 365-€-Tickets abgesetzt. Insbesondere kann davon ausgegangen werden, dass viele Bürgerinnen und Bürger zunächst das 365-€-Ticket kaufen würden (zu 30,42 € je Monat) in der Erwartung, das Ticket auch entsprechend zu nutzen. Das würde bei den Stammnutzern zu entsprechenden Rückgängen bei den Verkäufen der Einzelfahrausweise gehen. Viele Pläne für die Nutzung würden aber nicht realisiert werden können, weil dann doch die Bedingungen ansonsten unverändert wären.

Käme es zu einer massiven Nutzung, so müsste das ÖPNV-Angebot in jedem Fall ausgebaut werden. Denn erst wenn das Angebot genügend gut ist, wird auch die ÖPNV-Nachfrage entsprechend positiv ausfallen. Dieser Zusammenhang zwischen der Angebotsqualität einerseits und der ÖPNV-Nachfrage ist längst bestätigt.

Zur Erklärung des Erfolgs eines 356-€-Tickets

Die Preisreduktion nach dem Ansatz des 365-€-Tickets wird von der Erwartung bestimmt, dass dadurch (alleine) eine massive Verbesserung der ÖPNV-Nachfrage in Koblenz erzeugt werden könnte. Diese Diskussion wird in besonderer Weise von den Erfolgen bestimmt, die damit – angeblich – andern Orts bereits erreicht wurden.

Die Diskussion nimmt dabei in besonderer Weise Bezug **auf die Stadt Wien**. **Nachfolgend wird hergeleitet, dass dieser Bezug völlig falsch ist, denn in Wien gibt es keinen wirklich bestimmenden Effekt nur aus dem 365-€-Ticket**. Dort ist vielmehr eine Gesamtentwicklung maßgeblich für den großen Erfolg in der Veränderung des Modal Split zu Gunsten des ÖPNV.

Dazu werden hier nachfolgend die Eckpunkte aus 2 Quellen **adressiert, wie sie in den Anlagen in Gänze dokumentiert sind**. Anlage 1, eine Präsentation der Wiener Linien GmbH & Co. KG anlässlich der Nahverkehrstage 2019 in Kassel, zeigt Folgendes:

- Wien ist mit 1,9 Mio. Einwohnern nach Einwohnern 16 Mal und mit einer Fläche von 415 km² rd. 4 Mal größer als Koblenz; die Stadt Wien ist damit flächig deutlich dichter besiedelt.
- Zudem hat die Stadt Wien ein ausgeprägtes Netz von 33 S- und U-Bahn-Linien sowie 129 Buslinien; das ÖPNV-Angebot ist damit unvergleichlich besser.
- Die Zufriedenheit der Bürgerinnen und Bürger dort mit diesem Netz wird schon seit 2010 mit 78 % aller Nennungen (!) „gut“ oder „sehr gut“ bewertet, zuletzt (in 2019) sogar mit 87 %!
- Die Anzahl der verkauften Jahreskarten hat sich von 2011 bis 2018 mehr als verdoppelt. Der Modal Split liegt aber schon seit 2012 bei mehr als 37 % aller Fahrten; die Zunahme der Jahreskarten wurde durch Rückgänge der anderen Zeitkarten erreicht.
[Erläuterung: Als „Modal Split“ wird in der Verkehrsstatistik die Verteilung des Transportaufkommens auf verschiedene Verkehrsmittel (Modi) genannt. Eine andere gebräuchliche Bezeichnung im Personenverkehr ist Verkehrsmittelwahl.]
- In die Infrastruktur wurden von 2010 bis 2018 pro Jahr im Durchschnitt 335 Mio. € investiert.
- Das 365-€-Ticket wurde erst 2012 eingeführt, wobei schon zuvor der Preis für ein Jahresabonnement bei „nur“ 449 € lag; die Preissenkung betrug also keine 20%.
- Zu dieser Zeit betrug aber der Modal Split des ÖPNV schon 39%. Seit der Einführung des 365-€-Tickets ist dort der Modal Split des ÖPNV nicht weiter angestiegen!

Im Ergebnis der Herleitung kann festgestellt werden, dass es **keinen besonderen Effekt auf die ÖPNV-Nachfrage aus der Einführung des 365-€-Tickets in Wien gegeben hat**. Die Preisreduktion war vielmehr in Bezug auf die ÖPNV-Nutzung ein Geschenk an die Einwohner. Stattdessen wird aufgezeigt, dass nunmehr – aus ökonomischen Gründen und zur Sicherung des ÖPNV-Angebots – in jedem Fall eine Preiserhöhung angezeigt ist.

Anlage 2, von civity „Das beste Angebot ist nicht der Preis – Der „Wiener Weg“: weit mehr als die 365-Euro-Jahreskarte“ (matters No.2) macht über das bereits Gesagte weiterhin Folgendes deutlich:

- Der Modal Split ist selbst in den deutschen Städten mit dem höchsten Wert dafür im Vergleich zu Wien mit 38% deutlich niedriger (z. B. Berlin 25%, Hamburg 22%).
- Das liegt insbesondere an der Angebotsqualität in Form einer hohen Dichte von Haltestellen je Siedlungs- und Verkehrsfläche, die in Wien ca. doppelt so hoch wie in Hamburg und immer noch ca. 1,5 Mal so hoch wie Berlin oder München ist; gleichzeitig ist die Anzahl der Abfahrten an den Haltestellen am höchsten.

- In Wien haben 93% der Einwohner einen direkten fußläufigen Zugang zum ÖPNV innerhalb eines Radius von 300 bis 500 m (abhängig vom Verkehrsmittel).
- Von 2006 bis 2017 betrug die prozentuale Veränderung des ÖPNV-Angebots, gemessen in Sitzplatz-Kilometern, in Wien +31,2%; sie war damit deutlich besser als in Köln (+3,1%), Berlin (+9,5%), Hamburg (+16,2 %) oder München (+22,9%).
- Als entscheidend gilt aber die Parkraumbewirtschaftung. Demnach erzielt Wien je Einwohner und Jahr 103,50 €, was deutlich mehr ist im Vergleich zu Berlin mit rd. 20,00 €, Hamburg mit rd. 22,30 €, Köln mit 33,80 €.

Diese Übersicht macht deutlich, dass ein sehr gutes ÖPNV-Angebot in Verbindung mit der gezielten Verteuerung des Parkens der PKW in der Stadt als zentraler Hebel zur Veränderung des ÖPNV-Anteils am Modal Split verstanden werden muss.

Soweit jedoch das ÖPNV-Angebot in Koblenz im Vergleich zu dem Angebot in den deutschen Metropolräumen deutlich darunter steht, was aktuell der Fall ist, **muss erst dieses Angebot massiv ausgeweitet werden**. Mit der für Ende 2020 angestrebten Verbesserung **erreicht Koblenz zunächst erst einmal das „normale“ Angebot in vergleichbaren Städten**.

Demzufolge würde ein 365-€-Ticket überhaupt nur Sinn machen, wenn zuvor das Angebot nochmals deutlich verbessert würde. Für einen Erfolg „wie in den deutschen Großstädten“ wären wahrscheinlich nochmals +50 % des Angebots (im Minimum) notwendig; für einen Erfolg „wie in Wien“ wäre wohl eine Verdopplung einzuplanen.

Finale Gesamtbewertung für Koblenz

Die Betrachtung der Erfolge bei der Verbesserung der ÖPNV-Nachfrage und des Modal Splits in Wien bestätigt die zuletzt vom Stadtrat Koblenz verfolgte Politik. Demnach bedarf es zunächst einer deutlichen Verbesserung des ÖPNV-Angebots und der Senkung der Preise für die ÖPNV-Nutzung. Gerade die Betrachtung der strukturellen Details in Wien zeigt aber auch, dass wohl in besonderer Weise und als entscheidend zunächst die Verbesserung des Angebots gelten muss. Denn ohne ein entsprechendes ÖPNV-Angebot ist auch ein günstiger Preis effektiv aus Sicht der möglichen Nutzer „wertlos“.

Insofern kann der Position des Verbandes Deutscher Verkehrsunternehmen e. V. (VDV), wie sie in **Anlage 3** dokumentiert ist, zugestimmt werden. Der Erfolg des ÖPNV beruht im Kern auf einer systematischen Push & Pull-Politik um die Verbesserung der Bedingungen zur Nutzung des ÖPNV. Eine solche Politik schließt jedoch in jedem Fall auch die **Verteuerung der Bedingungen zur Nutzung eines Autos in der Stadt** mit ein.

Als entscheidende Konsequenz eines möglichen Erfolgs aus der Einführung eines 365-€-Tickets für Koblenz **müsste zwingend die Notwendigkeit der deutlichen Verbesserung des ÖPNV-Angebots über das ab Dezember 2020 gültige Maß hinaus gelten**. Denn wenn es zu einer solchen Angebotsverbesserung nicht käme, müsste befürchtet werden, dass die Preissenkung zur Nutzung des ÖPNV in ganz Koblenz auf 365 € pro Jahr wirkungslos „verpufft“. Zudem wäre der Preis für die Nutzung dann auf den sehr symbolischen Wert von 1 € je Tag „zementiert“, ohne dass es dafür eine objektive Begründung gäbe.

Würde man nur auf den Modal Split wie in den deutschen Großstädten abstellen, so wären wohl grob geschätzt **-4 Mio. € jährlich aus Erlösverlusten im Ticketverkauf und -11 Mio. € jährlich für weitere Angebotsverbesserungen im Minimum einzuplanen, also in Summe – 15 Mio. €.**

Zusätzlich zu den obigen Ausführungen kann auf Folgendes hingewiesen werden:

In der o. a. Anlage 3, Seite 2 beschreibt der VDV die Situation in Wien nach Einführung des dortigen 365 Euro-Tickets wie folgt:

„Der Effekt nach Einführung des 365-Euro-Jahrestickets auf die Fahrgastzahlen war in Wien dagegen eher gering. Die Zahl verkaufter Jahreskarten hat sich seither zwar verdoppelt. Allerdings dadurch, dass Nutzer - die auch vorher schon ÖPNV-Kunden waren - von Einzeltickets zur preisgünstigeren Jahreskarte wechselten. Diese Wanderungen zwischen den Fahrausweisarten haben weitaus größere Effekte als die Gewinnung neuer Kunden.“

Beschlussempfehlung:

Dem Wunsch der Politik folgend, wird die Koblenzer Verkehrsbetriebe GmbH (koveb) - sobald die Förderbedingungen, die dem Vernehmen nach derzeit mit der EU abgestimmt werden - veröffentlicht sind, beim Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) für die Stadt Koblenz eine Bewerbung als Modellstadt für ein 365 Euro-Jahresticket im ÖPNV vornehmen.

Hierbei ist sich der Stadtrat bewusst, dass

- a) derzeit die Förderkriterien des Bundes final noch nicht vorliegen,
- b) bei Verwirklichung der Maßnahme grob geschätzt mit 4 Mio. Euro jährlich aus Erlösverlusten im Ticketverkauf und zusätzlichen 11 Mio. Euro jährlich für weitere Angebotsverbesserungen im Minimum einzuplanen sind,
- c) die Förderung des Bundes zeitlich begrenzt ist (vermutlich 3 Jahre) und dass nach dem Förderzeitraum die ausfallenden Fördermittel durch entsprechende zusätzliche städtische Eigenmittel zu finanzieren sind.

Dies wird – neben der bedingt durch die erforderliche Angebotserweiterung notwendige Anpassung der Wirtschaftsplanung der koveb bis 2030 bei Bewilligung des Antrags – zu einer weiteren spürbaren „belastenden“ Anpassung der Wirtschaftsplanung der koveb führen,

- d) gegenwärtig eine langfristige Finanzierung des Vorhabens final nicht errechnet werden kann.

Anlagen:

1. Wiener Linien GmbH & Co KG - Finanzierung des ÖPNV in Wien, Auswirkungen der Jahreskarte 365,-
2. civity Management Consultants – Das beste Angebot ist nicht der Preis-Der „Wiener Weg“: weit mehr als die 365-Euro-Jahreskarte
3. Verband Deutscher Verkehrsunternehmen e. V. (VDV) - Freifahrt oder 365-Euro-Tickets: Kosten und Wirkung für die Verkehrswende