



### Das Wiener Modell – Ein Modell für Magdeburg?

Das sogenannte „Wiener Modell“ steht seit einiger Zeit als Beispiel für eine attraktive Preisgestaltung im öffentlichen Verkehr. Oft und gern wird es von Verkehrspolitikern wie auch Journalisten als Best-Practice-Beispiel angeführt, mit welchem dem Rückgang der Fahrgastzahlen und der gefühlten Unübersichtlichkeit von Tarifsystemen begegnet werden soll.

Der Stadtrat der Stadt Magdeburg hat den Vertreter der Stadt im Verbundbeirat der Verbundgesellschaft marego beauftragt, im marego Verkehrsverbund den Antrag zu stellen, dass der Verbund ein Konzept erarbeitet, unter welchen Voraussetzungen und Rahmenbedingungen schnellstmöglich im Verbundgebiet ein 365-€-Ticket eingeführt werden kann. Vorrangiges Ziel der Einführung eines 365-€-Ticket sei es, mit einem attraktiven Jahresfahrpreis neue Kundenpotentiale zu erschließen.

Dieser kurzen Stellungnahme möchten wir voran stellen, dass die Verbundgesellschaft mit ihrer aktuellen Personaldecke nicht in der Lage ist, das angefragte Konzept inkl. der Betrachtung von Finanzierungsmöglichkeiten und der Einbindung von Land, Bund und EU selbst zu erstellen oder zu finanzieren. Die Erstellung eines solchen Konzeptes bedarf der Finanzierung durch den Auftraggeber und der Beauftragung einer externen Beratungsgesellschaft. Zur Koordinierung, Beauftragung und Betreuung eines solchen externen Dienstleisters erklärt sich die Verbundgesellschaft grundsätzlich bereit.

### Was war das Ziel der Einführung eines 365€-Tickets in Wien? Wie wurde es umgesetzt?

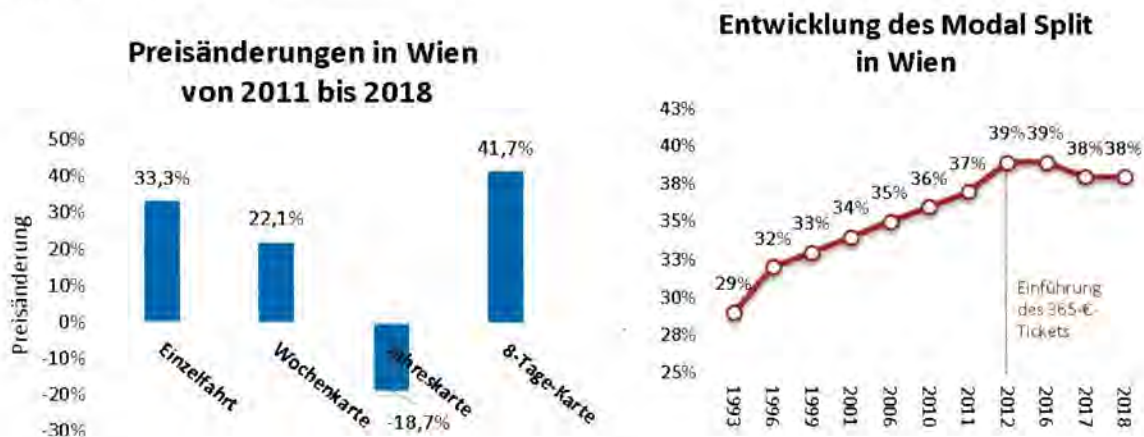
Grundlage der Einführung des 365€-Tickets in Wien war ein Wahlkampfversprechen der späteren Vizebürgermeisterin und Verkehrsstadträtin Maria Vassilakou im Jahr 2011. Das Ziel der Preisabsenkung sollte der Fahrgastzuwachs und die Stärkung der Rolle des ÖPNV im Wiener Verkehr sein.

Mit der Absenkung des Preises für die Jahreskarte verband sich für den Tarif auf den „Wiener Linien“ eine grundsätzliche Verschiebung des gesamten Preisgefüges: Während der Preis für die Jahreskarte um 19% auf 365€ gesenkt wurde, stieg der Preis für nahezu alle anderen Tarifprodukte signifikant, bei den Einzelfahrten bis 2018 um 30%, bei der Mehrtages-Karte sogar um fast 40%.

Im Ergebnis wanderten viele „Seltennutzer“ auf andere Verkehrsmittel ab. Gelegenheitsnutzer optimierten sich selbst, in dem sie in das preislich niedrigere Angebot wechselten. In der Folge brach dementsprechend der Absatz nahezu aller anderen Produkte massiv ein: bei Monatskarten um fast 65%, bei Wochenkarten um 50% und bei Einzelfahrten, trotz des im Vergleich zu anderen Städten sehr hohen Nutzungsanteils durch Tagesgäste und Touristen, noch um 23% (wie vom Gutachterbüro civity ermittelt wurde). Damit stiegen das Defizit und der Zuschussbedarf der Wiener Linien im Jahr der Einführung um 18% oder 52 Mio. €.

### Was ist in Wien bis heute passiert und welchen Preis zahlt man dafür?

Preis und Nutzung des Tarifes



## Entwicklung der Fahrgastzahlen in Wien



Aktuelle Evaluationen des Ticketmodells in Wien zeigen deutlich, dass sich der Anteil der mit dem ÖPNV zurückgelegten Wege, trotz des Anstiegs verkaufter Jahreskarten um über 100 %, in den Jahren seit der Einführung 2012 kaum verändert hat. Der Anstieg der Fahrgastzahlen um etwa 9% liegt sowohl unter dem Wachstum der Einwohnerzahl im selben Zeitraum als auch unter dem durchschnittlichen Jahreszuwachs der Beförderungsfälle vor Einführung der „365-Euro-Jahreskarte“. Eine direkte Korrelation zwischen der Preisabsenkung und der Zunahme an Fahrgästen ist nicht ersichtlich.

Im Ergebnis hat die Einführung des vergünstigten Jahrestickets also weder zu einer signifikanten Erhöhung der Fahrgastzahlen noch zur Verschiebung des Modal-Split in Richtung ÖPNV geführt.

Das 365-€-Ticket steht im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit, aber was waren die Treiber im „Wiener Modell“?

Der hohe Modal-Split-Anteil des öffentlichen Verkehrs in Wien ist vor allen Dingen auf die sehr hohe Siedlungsdichte, ein deutlich dichteres ÖPNV-Angebot als in deutschen Städten und eine intensivere Parkraumbewirtschaftung zurück zu führen. Alle drei Faktoren bewirkten bereits vor Einführung des 365€-Tickets eine positive Entwicklung des Modal-Splits in Richtung Umweltverbund.

Die konsequente Parkraumbewirtschaftung fand beispielsweise maßgeblich vor der Einführung des 365€-Ticket in den Jahre 2006 bis 2012 statt und führte in den Jahren 2012 bis 2018 zu einer Einnahmesteigerung um 31%. Pro Jahr werden so aktuell rund 100€ pro Einwohner erwirtschaftet. Aus diesen Einnahmen deckt die Stadt im Sinne einer Querfinanzierung einen Teil der durch das 365€-Ticket entstandenen Fahrgeldlücke.

Neben den Einnahmen aus der Parkraumbewirtschaftung trägt eine gesonderte Arbeitgeberabgabe, die ebenfalls im Jahr 2012 von 0,72€ auf 2€ pro Tag und Arbeitnehmer erhöht wurde, einen signifikanten Anteil zur Finanzierung des öffentlichen Verkehrs in Wien, nämlich dem Ausbau der U-Bahn, bei.





### Steigerung der Einnahmen aus der Parkraumbewirtschaftung in Wien



### Wie würde der Ansatz des Wiener Modells (365€ Ticket) in Magdeburg wirken?

Eine Vergleichbarkeit der Städte Wien und Magdeburg ist aufgrund ihrer unterschiedlichen Größe, Struktur, Lage usw. schwierig. Dies wird durch folgende Kennzahlen verdeutlicht:

Kenngröße	Relative Entwicklung im Zeitraum 2012 - 2018	
	Wien	Magdeburg
Einwohnerzahl	+9,95%	+3,82%
Studierende	+5,77%	+7,9%
Übernachtungen	+34,42%	+25,00%
soz.-vers. Beschäftigte	+8,70%	+7,19%

Die österreichische Hauptstadt entwickelt sich in vielen Bereichen schneller als die Landeshauptstadt Magdeburg. Auch die absoluten Zahlen sind um ein Vielfaches größer, das ist vor allem im Bereich Tourismus ersichtlich. In Wien lag die Anzahl der Übernachtungen pro Einwohner im Jahr 2018 bei 8,73 Übernachtungen pro Einwohner, in Magdeburg betrug die gleiche Kenngröße nur 2,38 Übernachtungen.

Dennoch soll in der nachfolgenden Darstellung versucht werden, die Erkenntnisse aus dem „Wiener Modell“ theoretisch auf Magdeburg zu übertragen und aufzuzeigen, wie sich strukturelle Entwicklungen auf den ÖPNV auswirken können.

Eine Übertragung auf den gesamten Verbundraum, mit deutlich längeren Wegeketten und daraus resultierend höheren Fahrpreisen, ist in dieser ersten Stellungnahme nicht möglich. Vereinfachend lässt sich vorwegnehmen, dass der nötige Ausgleichsbetrag durch die Öffentliche Hand deutlich höher ausfallen muss.

### Das 365-€-Ticket ist ein Erdbeben in der Tariflandschaft

Ein 365-€-Ticket würde das Preisgefüge aller marego-Angebote erschüttern, und deren Verkaufszahlen negativ beeinflussen.

In erster Linie werden alle Zeitkarten im Abonnement vollständig kannibalisiert. Aufgrund des Preises würden alle bisherigen Nutzer der Produkte in das 365-€-Ticket übergehen. Bei Zeitkarten ohne Abonnement (Monats- und Wochenkarten) erfolgt dieser Übergang nicht vollständig, aber aufgrund der großen Preisdifferenz des neuen Angebotes gegenüber dem regulären Preis der Monatskarte ist ein erheblicher Wanderungseffekt absehbar.

Aus tariflicher Sicht gestaltet sich die Weiterführung von Job- und Mietertickets mit ihren weiteren Rabattierung zum Abo problematisch, da die aus dem Prinzip von Job- und Mieterticket resultierende weitergehende Rabattierung beginnt, die Gelegenheitsfahrkarten (Tagesfahrkarten) direkt zu kannibalisieren.

Fahrkarte (PS MD)	Preis pro Monat	Kannibalisierung durch 365-Euro-Ticket
365-Euro-Jahreskarte	30,42 €	
9-Uhr-Abo	39,00 €	JA
Ermäßigtes Abo	38,68 €	JA
Persönliches Abo	43,21 €	JA
Übertragbares Abo	51,00 €	JA
Seniorenabo	45,00 €	JA
Monatskarte	58,10 €	ZUM TEIL
Monatskarte erm.	44,20 €	JA
Jobticket	-	JA
Wochenkarte	19,40 €	NEIN

Aktuell werden über 20 Tsd. Abos für den reinen Magdeburger Binnenverkehr (Preisstufe MD) ausgegeben. Etwa die Hälfte dieser Abo-Kunden besitzt eine übertragbare bzw. eine persönliche Abo-Monatskarte. Die Mindereinnahmen durch die reine Preisabsenkung auf 365€ p.a. bzw. 30,42€ p.m. würden allein bei diesen zwei Produkten im Jahr 2019 etwa 2 Mio.€ betragen.

Ohne weitere Mindererlöse zu ermitteln, die aus Abwanderung in andere Verkehrsmittel und Tarifwanderungen entstünden (was den Rahmen dieser ersten Stellungnahme gesprengt hätte), können wir simulieren, wie sich die marego-Preise in der Preisstufe MD entwickeln müssten, wenn der Verbund eine der Wiener Preismaßnahmen im Zeitraum 2011 bis 2018 entsprechende Anpassung umsetzt:

Fahrkarte (Stand 01.10.2020)	Aktueller Preis (Preisstufe MD)	Neue Preise bei der Berücksichtigung der „Wiener“ Erhöhung und marego-Preisbildungsgrundsätzen
Einzelfahrt	2,20 €	2,90 €
Wochenkarte	19,40 €	25,30 €
Monatskarte	58,10 €	76,00 €
Tageskarte (gültig bis 4 Uhr)	5,30 €	7,00 €
Minigruppen-Tageskarte	14,20 €	18,50 €
Persönliches Abo	43,21 €	30,42 €

Preiserhöhungen in dieser Dimension führen unweigerlich zu Fahrgastverlusten im Gelegenheitskundensegment, und der Zugang für Neukunden wird zusätzlich erschwert. Dies bestätigt auch die Entwicklung in Wien, wo die Anzahl der verkauften Jahreskarten zwar stark zunimmt, sich die Gesamtzahl der Fahrgäste aber kaum verändert.

Innerhalb der Preisgefüges im marego Verbundgebiet sind besonders die preislichen Differenzen zu den Angeboten in anderen Preisstufen, und insbesondere in kleinen Stadtverkehren, wie in Haldensleben (die Abo-Monatskarte kostet für kleine Stadtverkehre – Preisstufe N – aktuell 37,28 Euro) zu betrachten. Hier entstehen, bei einer Einführung nur in der Preisstufe Magdeburg, deutliche Ungerechtigkeiten. Darüber hinaus ist zu beachten, dass ca. 30 Tsd. sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Magdeburger die Stadt täglich auf dem Weg zur Arbeit verlässt. Für sie hätte das 365-€-Ticket kaum Relevanz.

Neben den Preisverhältnissen zwischen den Preisstufen selbst müssen auch Beziehungen zwischen unterschiedlichen Produkten betrachtet werden, die sogenannten Preisbildungsgrundsätze. Die persönliche Abo-Monatskarte entspricht z.B. etwa 20 Einzelfahrten der Preisstufe MD im Monat. Das 365-Euro-Ticket entspräche nur noch 10 Einzelfahrten (mit dem Preis von 2,90). Die Wochenkarte würde ca. 9 Einzelfahrten (aktuell auch 9) entsprechen. Es entsteht dadurch ein nicht unerhebliches Tarifierungsproblem.

### Zusammenfassung/Bewertung

Die Mehrheit der Fahrten und Einnahmen in der Preisstufe MD wird durch Zeitkartennutzer generiert, so dass eine nennenswerte Refinanzierung durch eine Erhöhung bei anderen Produkten nicht möglich ist.

Verteilung in der Preisstufe MD (Jahr 2019)		
Nach Fahrkartenart	Fahrten	Einnahmen
Gelegenheitsfahrertickets	17,02%	36,20%
Zeitkarten	82,98%	63,80%

Wie dargestellt, kommt es durch eine Preisabsenkung der Jahreskarte hin zum 365-Euro-Ticket zu einer Kannibalisierung aller Zeitkarten in der Preisstufe Magdeburg, da alle anderen Produkte im Vergleich zum regulären Abo teurer werden. Die Höhe der Kannibalisierung würde deutlich über zwei Mio.€ betragen und zudem das bisherige Tarifsystem mit seinen Preisbildungsgrundsätzen auf den Kopf stellen.

Entwicklungen im ÖPNV resultieren stets aus der Summe verschiedener Variablen. Nicht allein der Preis muss in dieser Gesamtrechnung betrachtet werden, sondern ebenso das Angebot, die Entwicklung der Marktstruktur und die Regulierung – z.B. durch restriktive Maßnahmen im Autoverkehr.

In Wien hat sich gezeigt, dass die Ausweitung des ÖPNV-Angebots der wichtigste Erfolgsfaktor war. Wien hat im Vergleich zu deutschen Großstädten das mit Abstand dichteste ÖPNV-Angebot. Sowohl das Liniennetz als auch die Taktung der Fahrpläne sind deutlich dichter und attraktiver. Zusätzlich ist die Stadt Wien gegenüber Magdeburg auch durch die hohe Siedlungsdichte und die kompakte Struktur, die eine effiziente Nutzung des ÖPNV unterstützen, im Vorteil.

In Wien hat die Einführung der 365-Euro-Jahreskarte im Jahr 2012 den Anteil des öffentlichen Verkehrs am Gesamtverkehrsaufkommen kaum steigern können und zu keinem nennenswerten Neukundeneffekt geführt. Allerdings führte das 365-€-Ticket, wie oben dargestellt, zu einem veränderten Kaufverhalten und einem deutlich veränderten Umsatz- bzw. Ticketmix bei den Wiener Linien. Diese Wanderungen von anderen Tarifangeboten in das Jahresabo wurde mit einer deutlichen Preiserhöhung bei „Einstiegsangeboten“ und einer zusätzlichen Subventionierung durch die öffentliche Hand erkaufte. Vergleichbare Entwicklungen sind auch für Magdeburg bei Einführung dieses Angebotes zu vermuten.

Gleichzeitig hat sich in Wien gezeigt, dass der Ausbau und die Verdichtung des ÖPNV-Angebots durch kontinuierliche und konsequente Investition am ehesten zu mehr umweltfreundlicher Mobilität und zu einer Reduktion



des motorisierten Individualverkehrs führt. Die Ausweitung und Intensivierung der Parkraumbewirtschaftung stellt dabei einen zusätzlichen zentralen Hebel zur Reduzierung des Autoverkehrs und gleichzeitig zur Finanzierung des ÖPNV dar. Das Überangebot an Parkplätzen in Magdeburg und die aktuell sehr geringen Parkgebühren von max. 1€/h haben indes keinen im Sinne der Verkehrswende regulierenden Einfluss auf den Autoverkehr. Hier läge Potential, zum einen den ÖPNV zu stärken und zum anderen alternative Finanzierungen zu erschließen.

Eine zweckgebundene Drittnutzer- und damit Nutznießer-Finanzierung, vergleichbar der Wiener Dienstgeberabgabe, würde weitere neue Finanzierungsmöglichkeiten für den ÖPNV eröffnen. Entsprechende Modelle sind in Deutschland wohl diskutiert, aber unseres Wissens nirgends eingeführt worden. Die Umsetzbarkeit solcher Finanzierungsinstrumente sollte auch in Magdeburg geprüft werden.

Schlussendlich ist festzuhalten, dass ergänzende „leichtverständliche“ Tarifangebote wie die 365-Euro-Jahreskarte nur sinnvoll sind, wenn sie flexibel auf nachfolgende Entwicklungen abgestimmt werden können. Das Wiener Angebot mit seiner Botschaft „1 € am Tag“ ist zu starr auf den kommunikativ reizvollen, aber zugleich nur sehr schwer veränderbaren Preis festgelegt. Dies hat sich, neben allen weiteren Konsequenzen als großer Nachteil herausgestellt.

Bei der Betrachtung eines 365-€-Angebotes kommt für Magdeburg aufgrund der Verbundstruktur hinzu, dass alle Verkehrsunternehmen und deren Aufgabenträger diesem Modell zustimmen müssten und – sofern die Stadt Magdeburg die zusätzlichen Kosten nicht selbst trägt – sich auch finanziell beteiligen müssten.

**Was ist das Ziel des Stadtrates und wie kann es für Magdeburg und den Verkehrsraum des marego erreicht werden?**

Mutmaßliches Ziel des Stadtrates ist es, für den Bürger und Nutzer des ÖPNV die Nutzung von Bus und Bahn durch eine finanzielle Erleichterung attraktiver zu gestalten und auf diesem Weg eine Mehrnutzung zu initiieren. In deren Verlauf wird damit gerechnet, dass sich auch bisherige Nichtnutzer für den ÖPNV entscheiden. Auf längere Sicht wird auf eine Veränderung des Modal-Split und einen Beitrag zur Verkehrswende abgezielt.

Aufgrund seiner vermeintlichen Einfachheit und der positiven Entwicklungen im Wiener ÖPNV ist das 365-€-Ticket in den letzten Monaten von verschiedenen Unternehmensberatungen und auch Verkehrsverbänden ausgewertet worden. Wie der marego jetzt auch feststellt, ergaben diese fachlichen Bewertung, dass die solitäre Einführung eines 365€-Tickets, ohne vorgeschaltete Maßnahmen wie in Wien, kein erfolgsversprechender Weg ist, den ÖPNV nachhaltig zu attraktiveren.

Vielmehr muss sich, wenn die Voraussetzungen in der Angebotsqualität (pull-Maßnahmen) und bei Reglementierungen für den MIV z.B. durch Parkraumbewirtschaftung (push-Maßnahmen) geschaffen sind, der Tarif als Zugangslegitimation zum ÖPNV und im weiteren Sinne als Benutzeroberfläche an den Wünschen und Bedürfnissen, insbesondere ihren Nutzungsgewohnheiten, orientieren.

Aufgrund der beschriebenen Erfahrungen aus dem Wiener Modell rät der marego zum aktuellen Zeitpunkt von der Einführung eines 365-€-Tickets ab. Sinnvoll ist es vielmehr, flexiblere Tarifangebote zu schaffen, um den unterschiedlichen Mobilitätsbedürfnissen der Nutzer gerechter zu werden. Dazu stellt der marego dem 365€-Ticket beispielhaft das Model eines „360°-Tickets“ als alternativen und innovativen Ansatz entgegen.

Auf Basis einer umfangreichen Marktforschung im Verbundgebiet und einer bundesweiten Marktanalyse hat das Verbundbüro in den vergangenen Monaten im Rahmen der Tarifstrategie evaluieren können, dass sich erfolgsversprechende Tarifangebote durch eine maximale Pauschalisierung im Sinne einer Bahncard 100 oder, im vermeintlichen Gegensatz, durch maximale Individualisierung (zum Beispiel Best-Price-Abrechnung) auszeichnen. Beiden Angebotsformen ist gemeinsam, dass sie sich für den Nutzer als grenzenlos darstellen und ihm in jeder Nutzungssituation genau das bieten, was er braucht. Zusätzlich ist der Marktanalyse die Bedeutung der Digitalisierung von Tarifangeboten und letztlich des Tarifes insgesamt zu entnehmen, um den Zugang zu ÖPNV attraktiv zu gestalten.

Um der Verkehrswende Nachdruck zu verleihen und den ÖPNV nachhaltig zu stärken, ist es in erster Linie notwendig, das Fahrtenangebot zu entwickeln und an den Reiseströmen und Notwendigkeiten der Menschen zu orientieren. Zu diesem Schluss kommen alle aktuellen Untersuchungen zum 365€-Ticket. Zeitgleich muss sich auch die Benutzeroberfläche den Entwicklungen und Bedürfnissen anpassen, die vielzitierte Digitalisierung bietet mit ihren Möglichkeiten dazu die Grundlage.

Die logische Konsequenz ist dann eine Betrachtung aller Einflussfaktoren auf die Verkehrsmittelwahl, sowohl die tariflich-vertrieblichen (z.B. der e-Tarif mit gewünschter „Grenzenlosigkeit“) als auch, oder vor allem, betrieblich-infrastrukturelle Faktoren. An dieser Stelle bietet der Magdeburger Regionalverkehrsverbund marego an, gemeinsam mit den Verkehrsunternehmen, den Aufgabenträgern und der Stadt Magdeburg eine Studie zu initiieren, die die Attraktivierung des ÖPNV im Magdeburger Raum aus Sicht der Nutzer analysiert. Das Ergebnis kann ein nachhaltiger Maßnahmenkatalog dessen sein, was zur Steigerung der ÖPNV-Nutzungsrate (Modal-Split) und der Entlastung der Stadt vom Autoverkehr beitragen wird.