

Machbarkeitsstudie Umweltzeichen für intermodale Mobilitätsangebote

Studie im Rahmen des Projekts
„Top 100 – Umweltzeichen für klima-
relevante Produkte“

Berlin, 19.11.2012

Autoren:

Kirsten Havers

Daniel Bleher

Projektleitung:

Jens Gröger

Öko-Institut e.V.

Geschäftsstelle Freiburg

Postfach 17 71

79017 Freiburg, Deutschland

Hausadresse

Merzhauser Straße 173

79100 Freiburg, Deutschland

Tel. +49 (0) 761 - 4 52 95-0

Fax +49 (0) 761 - 4 52 95-288

Büro Darmstadt

Rheinstraße 95

64295 Darmstadt, Deutschland

Tel. +49 (0) 6151 - 81 91-0

Fax +49 (0) 6151 - 81 91-133

Büro Berlin

Schicklerstraße 5-7

10179 Berlin, Deutschland

Tel. +49 (0) 30 - 40 50 85-0

Fax +49 (0) 30 - 40 50 85-388

Gefördert durch:



**Bundesministerium
für Umwelt, Naturschutz
und Reaktorsicherheit**



**DIE BMU
KLIMASCHUTZ-
INITIATIVE**

Inhaltsverzeichnis

1	Hintergrund	1
2	Vorgehensweise Machbarkeitsstudie	3
3	Produkt- und Begriffsdefinition	4
4	Ziele eines Blauen Engels für intermodale Mobilitätsangebote	6
5	Markt- und Umfeldanalyse	6
6	Experteninterviews	10
7	Fachgespräch und nachträgliche Interviews	12
8	Mögliche Vergabekriterien	14
8.1	Mögliche Kriterien	14
8.1.1	Intermodales Mobilitätsangebot / Mobilitätsbausteine	14
8.1.2	Modal Shift	14
8.1.3	Einheitliche Registrierung	15
8.1.4	„Informatorische Integration“	15
8.1.5	Preis	16
8.1.6	Übertragbarkeit	16
8.1.7	Fahrradmitnahme	16
8.1.8	Angebotsgeltungsdauer	16
8.1.9	Angebotszeitraum	17
8.2	Kann-Kriterien	17
8.2.1	Abrechnung (Kann-Kriterium)	17
8.2.2	Niederschwelligkeit (Kann-Kriterium)	18
8.3	Fragliche Kriterien	18
8.3.1	Restriktionen Car-Sharing	18
8.3.2	Verfügbarkeit /Zugang an Knotenpunkten	19
8.3.3	Fahrradstellplätze	19
8.4	Ausgemusterte Kriterien	19
8.4.1	Zentrale Kundenkarte	19
8.4.2	Einsatz erneuerbarer Energien	20
8.4.3	E-Ticket	20
8.4.4	Umweltmanagementsystem	21
8.5	Zusammenfassung (Kriterientabelle)	22

9	Diskussion	24
10	Votum	26
11	Literatur und Quellen	27
	Anhang	29
	Anhang 1 – Telefoninterviews	29
	Interviewpartner Telefoninterviews	29
	Telefoninterviews	29
	Vertiefende Interviews nach dem Fachgespräch	56
	Anhang 2 – Fachgespräch	66
	Fachgespräch „Umweltzeichen für integrierte Mobilitätsangebote“	66

Abkürzungsverzeichnis

BE	Blauer Engel
BVG	Berliner Verkehrsgesellschaft
DB	Deutsche Bahn AG
GHV	Großraum-Verkehr-Hannover
GPS	Global Positioning System (satellitengestütztes Navigationssystem)
HVV	Hamburger Verkehrsverbund
LVB	Leipziger Verkehrsbetriebe
MVV	Münchner Verkehrsverbund
NVV	Nordhessischer Verkehrsverbund
ÖPNV	Öffentlicher Personen Nahverkehr
ÖV	Öffentlicher Verkehr
RMV	Rhein-Main-Verkehrsverbund
VAG	Verkehrs Aktiengesellschaft Nürnberg
VBB	Verkehrsverbund Berlin Brandenburg
VDV	Verband Deutscher Verkehrsunternehmen
VRR	Verkehrsverbund Rhein Ruhr
VU	Verkehrsunternehmen
VVS	Verkehrs- und Tarifverbund Stuttgart
WZB	Wissenschaftszentrum Berlin

1 Hintergrund

Das Projekt TOP 100, das vom Bundesumweltministerium, Umweltbundesamt und Jury Umweltzeichen inhaltlich begleitet wird, hat die Erweiterung der Palette energieeffizienter und klimafreundlicher Produkte im Blauen-Engel-Produktportfolio zum Ziel. Insgesamt werden Vergabekriterien für 100 klimarelevante Produktgruppen erarbeitet bzw. weiterentwickelt.

Auch Verkehrsdienstleistungen werden hinsichtlich der Vergabe eines Blauen Engels „Blauer Engel – weil umweltschonende Verkehrsdienstleistung“ geprüft. Schließlich hat der Verkehrssektor mit 20% (153 Mio. Tonnen) einen wesentlichen Anteil an den CO₂-Emissionen in Deutschland. Auch nimmt die Diskrepanz zwischen wachsenden Mobilitätsbedürfnissen und der Notwendigkeit Treibhausgasemissionen zu reduzieren immer weiter zu. Allerdings ist es aufgrund der teilweise sehr heterogenen Strukturen verschiedener Verkehrsdienstleistungen schwierig, einheitliche Anforderungen an ein Umweltzeichen für Mobilitätsangebote zu definieren.

Möglich scheint dies unter Umständen für integrierte oder auch intermodale Mobilitätsangebote, bestehend aus verschiedenen Verkehrsdienstleistungen.

Moderne Gesellschaften setzen immer mehr auf Individualisierung - ein Trend, den der private Pkw bestens stützt: Seine Nutzung ist flexibel und selbstbestimmt und befriedigt so individualisierte Mobilitätsbedürfnisse (Canzler et al. 2007). Intermodale Mobilitätskonzepte ermöglichen die Entkopplung von Nutzen und Besitzen im Verkehr (Maertins 2006) und haben dadurch ein großes theoretisches Potenzial zur Verkehrsverlagerung und somit einen positiven Umweltnutzen. Kundenbefragungen von Car-Sharing- und Verkehrsunternehmen in verschiedenen Städten zeigen, dass ein nicht unerheblicher Anteil der Car-Sharing Nutzer und Nutzer intermodaler Angebote den eigenen Pkw tatsächlich abschafften.¹

Hinsichtlich des Potenzials intermodaler Mobilitätsangebote muss auch erwähnt werden, dass sich vor allem bei jungen Menschen ein Wandel im Mobilitätsverhalten abzeichnet. Die 2011 erschienene ifmo-Studie „Mobilität junger Menschen im Wandel“ zeigt für verschiedene europäische Länder, dass hier sowohl die Anteile der Führerscheinbesitzer, als auch der Pkw-Besitzer abnehmen. Immer weniger Wege werden mit dem eigenen Pkw zurückgelegt

¹ In Bremen ersetzen im Jahr 2012 32,4% der Car-Sharing-Kunden den eigenen Pkw durch ein Car-Sharing-Auto [Glotz-Richter 2012]. In Brüssel gaben 21%, in München 16% der Car-Sharing Kunden an, ihr Auto seit Beginn der Mitgliedschaft abgeschafft zu haben (Dumont 2012, Krietemeyer 2012). Auch für Nutzer intermodaler Angebote gibt es Beispiele: So gaben 1/3 der befragten HANNOVERmobil Nutzer an, dass sie ihren privaten Pkw entweder abschafften oder sich keinen anschafften (Röhrleef 2012). Es muss jedoch angemerkt werden, dass es sich hier um die Ergebnisse reiner Kundenbefragungen handelt, die nicht durch wissenschaftliche Begleitforschungen abgesichert sind.

und häufiger Öffentliche Verkehrsmittel genutzt. Eine Verhaltensänderung, die insbesondere bei jungen Menschen zu einer Abnahme der Pkw-Verkehrsleistung führt (ifmo 2011).

Junge Menschen wohnen heute vorwiegend in der Stadt und auch das oben genannte theoretische Potenzial intermodaler Angebote bezieht sich im Wesentlichen auf Ballungsräume. Nicht nur deshalb ist es wichtig, den Bereich des Stadtverkehrs zu adressieren. Auch aus Umweltsicht ist das Potenzial hier groß, denn allein der Innerortsverkehr ist für ein Viertel der CO₂-Emissionen des Verkehrs verantwortlich. Knapp die Hälfte aller Pkw-Fahrten in Deutschland sind kürzer als 5 km, eine Distanz, die auch mit dem Fahrrad oder zu Fuß in Kombination mit dem öffentlichen Verkehr bewältigt werden kann und für die ein eigener Pkw häufig nicht notwendig ist.

Ist der eigenen Pkw abgeschafft, werden häufiger umweltfreundliche Verkehrsmittel genutzt und letztlich negative Umweltauswirkungen reduziert. Die meisten Menschen, die einen Pkw besitzen, nutzen diesen auch für einen Großteil der Wege. Damit beeinflusst also die Langfristentscheidung über den Wohnort sowie die Anschaffung eines Fahrzeugs, die spontane Entscheidung der Verkehrsmittelwahl. Eine Auswertung der Studie „Mobilität in Städten – SrV²“ von 2008 zeigt, dass der MIV bei Berufstätigen zwischen 18 und 65 mit eigenem Pkw einen Anteil von 64% an allen Wegen hat, bei Berufstätigen zwischen 18 und 65 ohne eigenem Pkw einen Anteil von nur 24% (Ahrens et al. 2012).

Es ist daher aus Umweltsicht, aber auch aus der Perspektive von Bereichen wie Stadtplanung oder Gesundheit erstrebenswert, Angebote zu schaffen, die einen Pkw-Eigenbesitz überflüssig machen. Dies kann nur geschehen, wenn attraktive Alternativen für die individuelle Mobilität zur Verfügung stehen. Mobilitätsangebote sind umso attraktiver, je flexibler sie gestaltet sind, denn umso einfacher wird eine selbstbestimmte Nutzung. Vor allem in Hinblick auf die moderne Kommunikationstechnologie (Internet, Smartphone, GPS, etc.) können vor allem integrierte Angebote, je nach Angebotsstruktur, diese Flexibilität bieten. Die Integration von Mobilitätsdienstleistungen zu einem Gesamtsystem ermöglicht die Vernetzung von Verkehrsmitteln, Unternehmen und Informationen (Karl/Maertins 2009), die dem Kunden die Nutzung erleichtert und damit letztlich die Chance erhöht, dass der Einzelne seinen privaten Pkw abschafft. Allerdings muss erwähnt werden, dass es keine aktuellen Studien gibt, die das Umweltpotenzial von intermodalen Angeboten genauer beziffern. Die Frage nach dem Potenzial zur Verkehrsverlagerung von intermodalen Mobilitätsangeboten, wie sie heute existieren, ist bislang unerforscht. Ältere Studien bis zum Jahr 2009 zeigen großes theoretisches Potenzial, Nutzer zu einem umweltfreundlicheren Verkehrsverhalten zu motivieren, das heißt vor allem, auf das eigene Auto zu verzichten (Karl/Maertins 2009, Canzler et al. 2007, Maertins 2006).

² „System repräsentativer Verkehrsbefragungen“

Die vorliegende Machbarkeitsstudie beschäftigt sich mit der Frage, ob die Einführung eines Blauen Engels für intermodale Mobilitätsangebote einen positiven Beitrag zu den Umweltzielen im Verkehrssektor leisten kann. Die gewählte Vorgehensweise findet sich in Kapitel 2. Daran anschließend wird zunächst geklärt, was unter dem Begriff intermodales bzw. integriertes Mobilitätsangebot zu verstehen ist (Kapitel 3) und was solche Angebote für den Blauen Engel interessant macht bzw. was die Ziele des Blauen Engels für Mobilitätskarten wären (Kapitel 4). Die durchgeführte Marktanalyse zeigt (in Kapitel 5) verschiedene Beispiele von solchen Mobilitätsangeboten in Deutschland auf. Auf Grundlage dieser Marktanalyse und mehrerer Experteninterviews wurden verschiedene mögliche Kriterien für die Vergabegrundlage des Umweltzeichens erarbeitet. Diese wurden im Rahmen eines Fachgesprächs und weiterer Experteninterviews diskutiert (Kapitel 7). Die so überarbeiteten möglichen Vergabekriterien werden in Kapitel 8 vorgestellt. Nach einer Diskussion (Kapitel 9) wird in Kapitel 10 ein Votum hinsichtlich eines Prüfauftrages der Jury Umweltzeichen gegeben.

2 Vorgehensweise Machbarkeitsstudie

Auf einem ersten Treffen mit dem Umweltbundesamt wurden die Grundlagen sowie Vorstellungen von Inhalten und Vorgehensweise für die Machbarkeitsstudie besprochen. Des Weiteren wurden umfassende Literatur- und Internetrecherchen vorgenommen, um zum einen das Konzept der Intermodalität zu beleuchten und zum anderen konkrete Beispiele für intermodale und integrierte Mobilitätsangebote in Deutschland aufzuzeigen. Auch wurden im Zuge der Recherchen verschiedene Akteure für Experteninterviews ausgewählt.³ Die Experteninterviews dienten sowohl der Vertiefung in die Thematik, aber vor allem auch der Erarbeitung möglicher Vergabekriterien für einen Blauen Engel für Mobilitätskarten.

Diese möglichen Vergabekriterien wurden dann im Rahmen eines Fachgesprächs diskutiert. Eingeladen waren Vertreter von Verkehrsunternehmen, Verkehrsverbänden sowie Vertreter aus Forschung, Verbänden, Umweltorganisationen und Politik.⁴ Einzelne Punkte aus dem Fachgespräch wurden im Nachhinein durch 4 zusätzliche Einzelinterviews⁵ vertieft.

Auf Grundlage von Interviews, Fachgespräch und der vertiefenden Interviews wurden einzelne Vergabekriterien ausgewählt und überarbeitet. Letztlich werden alle Erkenntnisse genutzt, um ein Votum als Entscheidungsgrundlage für die Jury Umweltzeichen auszusprechen, ob der Blaue Engel für Mobilitätskarten empfehlenswert wäre oder nicht.

Die überarbeiteten Kriterien können im Falle der Vergabe eines Prüfauftrages durch die Jury Umweltzeichen als Basis für den zu erstellenden Kriterienkatalog genutzt werden.

³ Interviewpartner siehe Anhang

⁴ Teilnehmer siehe Anhang

⁵ Interviewpartner siehe Anhang

3 Produkt- und Begriffsdefinition

Die Begriffe Multimodalität sowie Intermodalität beschreiben das Verkehrsverhalten von Personen. Multimodalität ist dabei die Nutzung verschiedener Verkehrsmittel zu verschiedenen Gelegenheiten im Verlauf eines Zeitraumes. Multimodale Personengruppen zeigen also grundsätzlich die Bereitschaft, verschiedene Verkehrsmittel zu nutzen und sind daher für eine nachhaltige Verkehrspolitik von großer Bedeutung. Intermodalität hingegen beschreibt die Kombination mehrerer Verkehrsmittel auf einem Weg, also die Möglichkeit, während einer Reise über Umsteigepunkte unmittelbar zwischen verschiedenen Verkehrsmitteln zu wechseln (siehe Abbildung 1). Somit handelt es sich bei Intermodalität um eine Sonderform der Multimodalität – intermodal ist immer auch multimodal (Ahrens et al 2010; Petersen 2003).

Neben der Beschreibung eines bestimmten Verkehrsverhaltens dienen die Begriffe Multimodalität und Intermodalität der Beschreibung von Verkehrssystemen. Intermodale Verkehrssysteme zeichnen sich dadurch aus, dass verschiedenen Verkehrsmittel (Pkw, Bus, Bahn, Fahrrad usw.) jederzeit sowie überall nutzbar sind und ein Umsteigen zwischen den verschiedenen Verkehrsmitteln ohne großen Aufwand möglich ist⁶ (Petersen 2003). Die in der Studie betrachteten intermodalen Mobilitätsangebote beziehen sich also auf Angebote, die die Nutzung verschiedener Verkehrsmittel ermöglichen. So sind auch intermodale Mobilitätsangebote immer multimodal. Sie ermöglichen die individuelle Nutzung unterschiedlicher Verkehrsmittel zu verschiedenen Gelegenheiten (multimodal) und außerdem – und das macht ihre Attraktivität aus – entlang einer Wegekette.

Weitergehend ist es jedoch auch denkbar und aus Nutzersicht durchaus erstrebenswert, die verschiedenen Mobilitätsangebote zu einem Gesamtsystem zu integrieren. Vernetzung nicht nur der verschiedenen Verkehrsmittel sondern eben auch der Organisations- Vertriebs- und Nutzungsformen wird mit dem Begriff der integrierten Mobilität beschrieben (Karl/Maertins 2009). Ein solches integriertes Verkehrssystem stellt damit organisatorisch die höchste Stufe von intermodalen und damit multimodalen Mobilitätsangeboten dar, ist aber in der Praxis, wie noch gezeigt werden wird, bislang nicht realisierbar.

⁶ Im Idealfall können sie auch jederzeit und überall zurückgelassen werden.

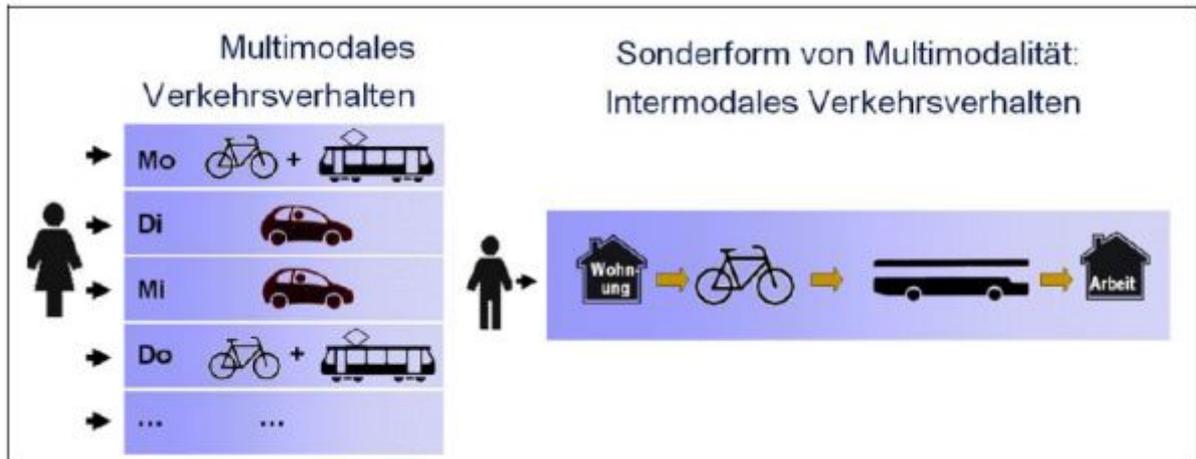


Abbildung 1 Intermodales und multimodales Verhalten im Vergleich (Quelle: Von der Ruhren 2003; in: Ahrens et al.; 2005)

Als „Mobilitätskarten“ werden in diesem Zusammenhang Angebote von Verkehrsdienstleistern (in der Regel Verkehrsunternehmen) verstanden, die dem Nutzer eine intermodale Mobilität ermöglichen. Neben den eigentlichen ÖV-Angebote schließen intermodale Angebote auch die Nutzung weiterer Verkehrsträger mit ein (z.B. Car-Sharing oder Leihräder). Ziel solcher intermodalen Angebote ist es, möglichst lückenlose Mobilitätsangebote zu schaffen und so eine echte Alternative zum eigenen Pkw zu bieten und den Komfort für die Kunden zu steigern. Dabei hat die rasante Entwicklung der Kommunikationstechnologien einen positiven Einfluss auf die Verbreitung solcher Angebote. Smartphones, Internet und GPS erleichtern die Verkettung und damit die Nutzung intermodaler Mobilität, was in jüngster Zeit zu einer Zunahme intermodaler Angebote geführt hat und in Zukunft weiterhin führen wird.

Der Begriff „Mobilitätskarte“ ist kein feststehender Begriff. So ist nicht definiert, welche Mobilitätsbausteine im Produkte Mobilitätskarte integriert sein müssen. Auch der Grad der Integration der einzelnen Anbieter eines Angebotes untereinander ist nicht vorgeschrieben.

4 Ziele eines Blauen Engels für intermodale Mobilitätsangebote

Die Ziele einer Vergabe des Umweltzeichens Blauer Engel für Mobilitätsangebote sind:

- Förderung multimodaler Mobilität im Personenverkehr
- Ermöglichen von Mobilität ohne eigenen Fahrzeugbesitz
- Stärkung des Umweltverbunds und Umweltentlastungseffekt durch Erhöhung der Fahrgastzahlen und einer Verkehrsverlagerung auf den öffentlichen Verkehr
 - Damit Verringerung der CO₂ Emissionen im Vergleich zu Pkw-Nutzung
 - Verringerter Ausstoß von Luftschadstoffen Stickoxide, Feinstaub etc.
 - Verringerung weiterer negativer Auswirkungen von Verkehr wie Lärm, Parkplatzbedarf etc.
 - Schonung fossiler Energieträger
- Stärkung der „Marke“ Blauer Engel

Selbstverständlich ist das allgemeine Ziel eines Blauen Engels für Mobilitätskarten die Förderung nachhaltiger Mobilität bzw. die Reduktion negativer Umweltauswirkungen im Bereich Verkehr. Besonders wichtig ist in diesem Zusammenhang eine Abnahme des privaten Pkw-Besitzes.

Natürlich ist der Umweltverbund als solches umweltfreundlich, doch heben sich intermodale bzw. integrierte Angebote vor allem durch ihr Potenzial, auf den privaten Pkw-Besitz gänzlich verzichten zu können, von anderen Angeboten des Umweltverbundes ab. Vor diesem Hintergrund ist eine exklusive Vergabe des Blauen Engels für eine einzelne Angebotsform zu rechtfertigen.

5 Markt- und Umfeldanalyse

Um einen Überblick über die in Deutschland existierenden intermodalen Angebote zu bekommen, wurde vorwiegend im Internet auf den Seiten zahlreicher Verkehrsunternehmen und –verbünde nach Beispielen recherchiert.

Dabei wurde deutlich, dass sich die einzelnen Angebote zum einen hinsichtlich der Art der Bausteine des Mobilitätsangebotes, zum anderen hinsichtlich ihres Grades der Integration sehr stark voneinander unterscheiden.

Relevante Aspekte im Hinblick auf den Grad der Integration eines intermodalen Angebotes sind:

Registrierung für die Einzelbausteine des intermodalen Angebotes

- Wird eine einmalige Registrierung für alle Bausteine an einer zentralen Stelle gewährleistet?

Abrechnung der Einzelbausteine des intermodalen Angebotes

- Bekommt der Kunde für alle genutzten Angebotsbausteine eine einheitliche Abrechnung von einer Stelle oder einzelne Abrechnungen von jedem einzelnen Anbieter?

Zugangsmedium für das intermodale Angebot

- Können alle Angebotsbausteine mit einer einzigen Karte (oder einem anderen Medium) genutzt werden?

Der Grad der Integration ist von der Art der Zusammenarbeit der einzelnen Anbieter eines intermodalen Angebotes abhängig und reicht von reinen Rabattaktionen bis hin zu einer vollständigen Integration, bei der alle einzelnen Angebotsbausteine aus einer Hand angeboten werden.

Kooperationen, die auf Rabattierungen einzelner Leistungen (oft ist es nur die Anmeldegebühr, die einem Jahreskartenkäufer bei dem jeweiligen kooperierenden Unternehmen erlassen wird) beruhen, weisen einen geringen Grad der Integration auf. Der Kunde muss sich bei jedem kooperierenden Unternehmen einzeln anmelden, bekommt einzelne Rechnungen sowie unterschiedliche Registrierungsmedien (Chip-Karten, Handy-Applikationen, Geheimnummern, etc.). Auch zeigten die Recherchen, dass Informationen über bestehende Kooperationen zu anderen Mobilitätsanbietern bzw. die Nutzungsmöglichkeiten auf den Webseiten oftmals schwer zu finden sind. Der Informationszugang für den Nutzer ist bei dieser Form der Kooperation häufig sehr schlecht und damit sehr wenig attraktiv.

Einen hohen Grad der Integration erreicht ein intermodales Angebot, wenn die beteiligten Unternehmen es geschafft haben, die einzelnen Vertrieb-, Abrechnungs- und Marketingstrukturen für das intermodale Angebot zusammenzuführen. Die Übergänge sind dabei fließend.⁷

Eine Auswahl verschiedener intermodaler Angebote in Deutschland zeigt Tabelle 1. Bei der Mehrheit der Angebote handelt es sich um Unternehmenskooperationen, die auf Rabattierungen beruhen. Wird beispielsweise der Kunde Abonnent des Verkehrsunternehmens, bekommt er Rabatte bei der Nutzung von Car-Sharing-Autos, sofern eine Kooperation zwischen dem Verkehrsverbund und einem Car-Sharing-Anbieter besteht.

⁷ Anmerkung: Die Hemmnisse für die Bereitstellung eines solchen vollständig integrierten Angebotes werden in den Kapiteln 6, 7 und 8 diskutiert.

Derzeit existiert kein vollständig integriertes Angebot. Doch gibt es wenige Beispiele für intermodale Angebote mit einem hohen Grad der Integration:

„Mobil in Düsseldorf“

- eine Abrechnung, eine Karte, aber einzelne Registrierung online für das Car-Sharing

„Hannover Mobil“

- eine Registrierung, eine Abrechnung, aber zwei verschiedene Karten

Neben dem Integrationsgrad variiert die Zusammensetzung der Angebotsbausteine. Car-Sharing ist meistens Teil des intermodalen Angebotes. Der Baustein Leihfahrrad wird oft angeboten, jedoch gibt es auch Beispiele ohne diese Bausteine. Seltener Bausteine sind Rabatte bei Taxifahrten oder Vergünstigungen bei der Nutzung der Deutschen Bahn.

Abhängig vom Grad der Integration variiert die Nutzungsweise der einzelnen Bausteine Car-Sharing und Leihfahrrad. In der Regel handelt es sich um Vergünstigungen der Anmelde- oder Grundgebühr oder in seltenen Fällen des Zeitpreises. Intermodale Angebote mit einem hohen Grad der Integration ermöglichen oftmals eine kostenlose Nutzung der Fahrzeuge für einen bestimmten Zeitraum (Prepaid) (siehe Mobil in Düsseldorf, Hannover Mobil oder die geplanten Angebote in Hamburg und Berlin).⁸

⁸ Die verschiedenen Formen der Zusammenarbeit und Aussagen zum Grad der Integration finden sich auch in Lambrecht 2012

Tabelle 1 Beispiele intermodaler Angebote in Deutschland (Recherchen Öko-Institut e.V.)

Verbund/ Unter- nehmen	Angebots- name	Bestandteile					Weitere Merkmale			Integration				
		ÖPNV	Car- Sharing	Leih- Fahrrad	Taxi- fahrten	DB	Über- tragbar	Kostenlose Mitnahme weiterer Personen	Kostenlose Fahrrad- mitnahme	E- Ticket	Form der Koope- ration	Einheitliche Regi- strierung	Einheitliche Abrechnung	Eine Karte
GHV	Hannover Mobil	Jahres- abo	ja	nein	20%	BC25	nein	ja	teilweise		Integration	ja	nein	nein
VVS	Jahres- ticket Plus	Jahres- abo	ja	Routen- planer	nein	nein	ja	ja	ja		Rabatte	nein	nein	nein
VRR	Ticket 2000 oder Ticket 1000	Jahres- abo	ja	ja	nein		ja	ja	nein		Rabatte			nein
												nein	nein	nein
RMV	RMV- Jahres- karte	Jahres- abo	ja	nein	nein	nein	teilweis e	ja	ja	ja	Rabatte	nein	nein	nein
Rhein- bahn	„Mobil in Düssel- dorf“	Monats- ticket	ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein		Prepaid	ja	ja*	ja
LVB	Abo	Jahres- abo	nein	ja	nein	nein	ja	ja	ja	nein	Rabatte	nein	nein	nein
MVV	Abo	Jahres- abo	ja	nein	nein	nein	ja	ja	nein	nein	Rabatte	nein	nein	nein
VAG	Jahresabo Plus	Jahres- abo	ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein		Rabatte	nein	nein	nein
NVV	Jahres- karte	Jahres- karte	ja	nein	nein	nein	ja	ja	ja	nein	Rabatte	nein	nein	nein
Kommende Angebote														
HVV	Abo+	Jahres- abo	ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein	nein	Integration	ja	ja	ja
BVG/VB B	BeMobility 2.0	Monats- karte	ja	ja	nein	nein	nein	ja	nein		Integration	ja	nein	k.A.

* Die einheitliche Abrechnung bezieht sich nur auf den Paketpreis. Überschreitet der Kunde die inklusive Nutzungsdauer wird von den jeweiligen Anbietern einzeln abgerechnet.

6 Experteninterviews

Die Fragen, die sich anhand der Ergebnisse der Marktanalyse ergaben, wurden im Rahmen von Telefoninterviews mit verschiedenen Experten aus Verkehrsunternehmen und -verbänden, Verbänden sowie Wissenschaft und Forschung erörtert. Ein Überblick über die Interviewpartner, den Fragenkatalog, der als Grundlage für die Experteninterviews verwendet wurde, und auch die Interview-Protokolle finden sich im Anhang.

Wie schon die Marktanalyse, so zeigten auch die Experteninterviews, dass es in Deutschland schon diverse Kooperationen zwischen ÖPNV, Car-Sharing, Leihfahrrad und anderen Verkehrsmitteln gibt, dass diese aber meist einen sehr geringen Grad der Integration aufweisen. Integrierte Angebote, die auf einer tatsächlichen Zusammenarbeit der partizipierenden Unternehmen beruhen wurden als „zarte Pflänzchen“ bezeichnet. In diesem Zusammenhang wurde von unterschiedlichen Seiten darauf hingewiesen, dass mögliche Kriterien für einen Blauen Engel für intermodale Angebote zunächst sehr einfach gestaltet werden müssten, damit die Hürden für eben diese „zarten Pflänzchen“ nicht zu hoch sind. Andernfalls besteht die Gefahr, dass sich keine Zeichennehmer finden werden. Auch würde man durch niedrige Hürden eventuell positiv auf die Entwicklung intermodaler Angebote am Markt einwirken.

Mögliche Kriterien sollten wirkungsbezogene Kriterien sein (Wirkung auf Modal Split, Wirkung auf Autobesitz, etc.)

Als Schwierigkeit wurde die fehlende Konkurrenzsituation genannt: Klassischerweise hat der Kunde die Auswahl zwischen verschiedenen gleichartigen Produkten und kann sich mit Hilfe des Blauen Engels für das umweltfreundlichste dieser Produkte entscheiden. Im Falle intermodaler Angebote besteht diese Auswahlsituation nicht. Der Blaue Engel hat für den Kunden maximal eine Signalwirkung, dass diese Form der Mobilität umweltfreundlich ist. Dagegen wurden beispielsweise Vorteile hinsichtlich des Wettbewerbs gegenüber anderen Kommunen gesehen.

Als problematisch wurde außerdem angesehen, dass die Auszeichnung eines einzelnen Produktes im ÖPNV bzw. im Umweltverbund mit dem Blauen Engel unter Umständen dazu führt, dass das ohnehin positive Umweltimage des Umweltverbunds geschwächt wird. Einzelne Teilnehmer befürchteten, dass der Verbraucher, der einen Blauen Engel auf einem speziellen Angebot sieht, vermutet, dass der ÖPNV als solcher unter Umständen doch nicht so umweltfreundlich ist, wie grundsätzlich angenommen. Damit hätte der Blaue Engel für ein Einzelprodukt eine negative Auswirkung auf das Gesamt-Image des ÖPNV. Auch wurden Bedenken geäußert, dass durch die Integration von Car-Sharing eventuell zusätzlicher Pkw-Verkehr in den Städten entstehen könnte. Diese Befürchtungen wurden allerdings von der Mehrzahl der Experten nicht mitgetragen. Vielmehr wurde hier der Vorteil herausgehoben, dass es durch den Blauen Engel möglich sei, die besondere Eigenschaft intermodaler Angebote, nämlich eine neue Form der Mobilität ohne eigenen Pkw zu stützen, hervor-

zuheben. Ein Potenzial, den Pkw-Besitz zu reduzieren, wurde intermodalen Angeboten von der Mehrheit der Befragten zugesprochen.

Des Weiteren wurden einige Probleme und Schwierigkeiten in Hinblick auf die Einführung intermodaler Angebote genannt, aber auch Vorteile in Hinblick auf Bindung neuer Kunden. Einen Überblick über Vor- und Nachteile eines Blauen Engels für intermodale Angebote aus Sicht der Interviewpartner zeigt Tabelle 2.

Tabelle 2 Pro und Kontra hinsichtlich der Einführung eines Blauen Engels für intermodale Angebote (Öko-Institut e.V., Ergebnisse aus den Experteninterviews.)

Pro	Kontra
Blauer Engel ist positives Signal und hebt Besonderheit intermodaler Angebote hervor.	Verwirrendes Signal, da ÖPNV an sich als umweltfreundlich angesehen wird. Gefahr eines Image-Verlustes des ÖPNV-Angebots im Allgemeinen.
Neukunden durch Erschließen neuer Zielgruppen	Befürchtung einer sinkenden ÖPNV-Nachfrage , da durch die Integration des Pkw (v.a. in Hinblick auf flexibles CS) in ein Angebot der VUs, der Leih-Pkw für Strecken genutzt wird, die vorher durch den ÖPNV abgedeckt wurden.
	Nutzerseitige sowie einnahmeseitige Vorteile für ÖPNV nicht erwiesen .
Kundenbindung	Hohe Kosten für Einrichtung einer Clearingstelle zum Datenaustausch.
Neukunden auch über Partnerunternehmen	Hohe Kosten für Einführung einheitlicher Karte, Einweisung der Schaffner, etc.
Großes Potenzial weg vom eigenen Pkw	Verschiedene Unternehmensinteressen (Welcher Name steht auf dem Produkt, wem gehören die Kundendaten usw.)
Imagegewinn für VUs	Falsches Signal , weil ÖV per se umweltfreundlich
Vorteile für Kommunen in Hinblick auf die Qualitätsanforderungen bei Ausschreibungen (Stichwort Lastenhefte)	Förderung von Angeboten, die flexibles CS beinhalten; könnte zusätzlichen MIV generieren

7 Fachgespräch und nachträgliche Interviews

Im Rahmen des Fachgespräches wurde die Idee eines Blauen Engels für intermodale Mobilitätsangebote vorgestellt und Rahmenbedingungen für ein solches Umweltzeichen sowie mögliche Vergabekriterien diskutiert. Letztere wurden auf Grundlage der Experteninterviews entwickelt. Dabei ging es darum herauszufinden, ob die jeweiligen Kriterien aus Sicht der Experten sinnvoll, durchsetzbar und vollständig sind. Daneben wurden einige Aspekte in Hinblick auf die Eigenschaften intermodaler Angebote vertiefend diskutiert. Teilnehmerliste und Protokoll zum Fachgespräch finden sich im Anhang.

Folgende Punkte lassen sich zusammenfassen:

Kriterien

Was die Attraktivität der Angebote für den Kunden und damit die Erleichterung des Zugangs zu solchen Angebotsformen angeht, so wird die einheitliche Registrierung und ein finanzieller Anreiz (Preis) als wesentlich erachtet. Auch eine sichtbare und umfassende Information über das Angebot wird als Zugangserleichterung gesehen. Weniger entscheidend sind eine einheitliche Abrechnung sowie eine alleinige Karte für alle Angebotsbausteine.

Die Vielfältigkeit der Angebote sollte berücksichtigt und die Hürden möglichst niedrig gehalten werden.

Die Zahl der Bausteine, die ein intermodales Angebot aufweisen sollte, wurde kontrovers diskutiert. In diesem Punkt gingen die Meinungen stark auseinander. Wichtig sei vor allem, dass das Angebot tatsächlich eine Mobilität ohne eigenes Auto möglich macht.

Auch die Frage, ob der ÖPNV ein Pflichtbaustein sein muss, wurde kontrovers diskutiert.

Als wichtiges Kriterium wurde die „Niederschwelligkeit“ der Angebote, also der Einbezug des Gelegenheitsverkehrs genannt. Der Baustein ÖPNV muss demnach von der Anschaffung eines Jahresabonnements abgekoppelt werden. Eine Jahreskarte stellt eine zu große finanzielle Hürde und damit eine Zugangsbarriere dar. Der Einbezug des Gelegenheitsverkehrs wurde als Kriterium für die Vergabe des Blauen Engels vorgeschlagen.

Rechtfertigung Blauer Engel

Der Blauen Engel sollte eine Verbesserung des Zugangs (finanziell, technisch, psychologisch etc.) zu intermodalen Angeboten bewirken und dadurch multimodales und intermodales Verhalten fördern. Ziel ist letztlich eine Abnahme des privaten Pkw-Besitzes. Das Potenzial solcher Angebote, dies zu erreichen, wird als hoch eingeschätzt.

Eine Reduzierung des Pkw-Besitzes stellt einen Umweltentlastungseffekt dar, der eine Vergabe für ein einzelnes Angebot rechtfertigt.

Image

Die Gefahr einer Imageverschlechterung wird befürchtet. Der ÖPNV als Klimaschützer könnte durch den Einbezug von Taxi und Car-Sharing verwaschen werden. Auch wurde die

Gefahr einer Negativ-Botschaft für ÖPNV-Angebote, die nicht mit dem Blauen Engel ausgezeichnet werden, angesprochen. Beide Befürchtungen wurden allerdings nicht von der Mehrheit der Teilnehmer geteilt.

Des Weiteren wurde die Bedeutung des Umweltzeichens für den ÖPNV angesprochen. Aus Sicht vieler Verkehrsunternehmen ist der Blaue Engel kein relevantes (Kauf-)Kriterium für den Kunden. Andererseits zeichne sich der Blaue Engel dadurch aus, dass er bei Politik und Medien bekannt ist. So kann er, je nach Kriterien, unter Umständen nützlich sein, gute intermodale Angebote von weniger umweltfreundlichen Angeboten zu unterscheiden.

Im Anschluss an das Fachgespräch wurden weitere 4 Telefoninterviews zur Vertiefung der folgenden Punkte geführt:

- Einbezug Gelegenheitsverkehr in intermodale Angebote realistisch?
- Nachweis Reduzierung Pkw-Besitz machbar?
- Zahl der Bausteine, ÖPNV als Pflichtbaustein
- Abrechnung, Registrierung, Mobilitätskarte
- Übertragbarkeit.

Auf Grundlage der Ergebnisse des Fachgesprächs sowie der zusätzlich geführten Interviews wurden mögliche Vergabekriterien für einen Blauen Engel für intermodale Angebote überarbeitet. Die verschiedenen Kriterien werden im Folgenden vorgestellt.

8 Mögliche Vergabekriterien

Im Zuge der Überarbeitung der für das Fachgespräch formulierten Vergabekriterien erschien eine Kategorisierung der Kriterien sinnvoll. So wurden die möglichen Vergabekriterien in vier Kategorien eingeteilt:

- mögliche Kriterien
- Kann-Kriterien
- fragliche Kriterien
- ausgemusterte Kriterien

8.1 Mögliche Kriterien

8.1.1 Intermodales Mobilitätsangebot / Mobilitätsbausteine

Beschreibung

Das intermodale Angebot soll in Ballungsräumen aus mindestens 3 Bausteinen, im ländlichen Raum aus mindestens 2 Bausteinen bestehen. Der Baustein ÖPNV ist im Sinne einer Basismobilität obligatorisch.

Diskussion

Im Fachgespräch wurde für ein offenes System ohne Mindestzahl an Bausteinen plädiert - mit dem Hintergrund, die Hürde für Antragsteller zunächst möglichst niedrig zu halten. Aus Sicht des Umweltbundesamtes ist für Ballungsräume eine Mindestzahl von 3 Bausteinen vertretbar und soll als Kriterium aufgenommen werden, um die Qualität der intermodalen Mobilitätsangebote zu erhöhen.

Nachweis: Angebotsbausteine

Der Nachweis erfolgt über die Produktbeschreibung bzw. den Vertrag.

8.1.2 Modal Shift

Beschreibung

Das Angebot muss eine Verlagerung hin zur Nutzung umweltfreundlicher Verkehrsmittel bewirken, um einen Umweltnutzen zu erzielen.

Diskussion

Letztlich ist vor allem eine Entwicklung weg vom eigenen Pkw erstrebenswert. Denn die Reduzierung des Pkw-Besitzes bringt in jedem Fall einen positiven Umweltnutzen mit sich.

Die Frage nach der Veränderung des Verkehrsverhaltens sollte durch die konkrete Frage nach der Anzahl der privaten Pkw im Haushalt ersetzt werden. Als quantitative Anforderung wäre eine Zahl x an abgeschafften Privat-Pkw pro Zahl x an Kunden denkbar. Wie viele Pkw pro Kunden abgeschafft werden müssten, ist noch zu definieren.

Um die Hürde anfangs nicht zu hoch zu setzen, wird empfohlen, zunächst nur die Durchführung der Befragung selbst zu fordern und erst bei einer Revision der Vergabekriterien quantitative Anforderungen (x abgeschaffte Pkw pro definierter Zahl an Kunden) einzuführen.

Nachweis

Die Durchführung einer regelmäßigen Nutzerbefragung zum privaten Pkw-Besitz der Kunden muss nachgewiesen werden.

Nach einem noch zu definierenden Zeitraum erfolgt eine Revision der Vergabekriterien, um quantitative Maßstäbe einzufügen.

8.1.3 Einheitliche Registrierung

Beschreibung

Die Anbieter des intermodalen Angebotes müssen eine Registrierung für alle Angebotsbausteine gewährleisten. Der Kunde soll sich an einer Stelle (Mobilitätszentren, Internet, Fahrkartenschalter etc.) für alle Angebotsbausteine zusammen registrieren lassen können, dabei muss ein persönlicher Kontakt zum Kundenbetreuer gewährleistet sein.

Diskussion

Die einheitliche Registrierung ist ein wesentliches Kriterium, das vor allem den Zugang zu intermodalen Angeboten für Kunden bzw. Neukunden erleichtert und damit die Nutzung intermodaler Angebote (im Idealfall anstatt eines eigenen Pkw) attraktiver macht.

Nachweis

Geschäftsbedingungen, Kundencenter.

8.1.4 „Informatorische Integration“

Beschreibung

Das intermodale Angebot muss gut sichtbar und einfach nutzbar sein.

Diskussion

Es sollte also umfassend bekannt gemacht und beworben werden. Dazu gehört auch, dass es beispielsweise auf den Webseiten der verschiedenen Anbieter einen gut sichtbaren Platz erhält, der es dem Suchenden einfach macht, zum einen das Angebot zu entdecken und zum anderen die angebotenen Leistungen, aber auch Preise, etc. zu verstehen.

Die „informatorische Integration“ sollte auch Anleitungen für Kunden in der Nutzungsphase einfach zugänglich bereithalten.

Auch dieses Kriterium zielt auf die Reduzierung der Zugangshemmnisse für Kunden / Neukunden ab.

Nachweis

Der leicht verständliche und gut zugängliche Zugang zum Produkt und seiner Werbung sowie zu Informationen zu Tarif und Leistungen kann über die Zusendung der entsprechenden Dokumente / Links erfolgen.

8.1.5 Preis

Beschreibung

Das Angebot muss günstiger als die Summe der Einzelbausteine sein.

Nachweis

Der Antragssteller weist nach, dass sich der Preis für das integrierte Mobilitätsangebot vorteilhaft von anderen Tarifangeboten unterscheidet.

8.1.6 Übertragbarkeit

Beschreibung

Das Angebot muss mindestens für den ÖPNV übertragbar sein und die Mitnahme weiterer Personen zu bestimmten Zeiten erlauben.

Diskussion

Ziel ist es, die Attraktivität des intermodalen Angebotes zu steigern.

Nachweis

Allgemeine Geschäftsbedingungen.

8.1.7 Fahrradmitnahme

Beschreibung

Die Fahrradmitnahme in den Fahrzeugen des Umweltverbunds sollte möglichst kostengünstig erfolgen.

Dieser Punkt betrifft nur den Pflichtbaustein ÖPNV.

Nachweis

Allgemeine Geschäftsbedingungen.

8.1.8 Angebotsgeltungsdauer

Beschreibung

Das Angebot muss mindestens für 2 Jahre gültig sein.

Nachweis

Allgemeine Geschäftsbedingungen.

8.1.9 Angebotszeitraum

Beschreibung

Die Gültigkeit des intermodalen Mobilitätsangebots soll sich auf ganze Zeitabschnitte (z. B. Monat, halbes oder ganzes Jahr) erstrecken. Eine Kündigungsfrist muss es dem Nutzer ermöglichen, das Angebot jederzeit zu kündigen.⁹

Diskussion

Nur bei der Nutzung eines Angebotes, das einen gewissen Zeitraum lang gültig ist, bleibt der Kunde auch sicher „treu“. Eine Veränderung des Verkehrsverhaltens ist in diesem Falle viel wahrscheinlicher, als wenn das Angebot nur für einen Monat oder sogar kürzer verpflichtend ist. Erst mit der Möglichkeit der Einbindung des Gelegenheitsverkehrs kann eventuell über eine Abschaffung der zeitlichen Bindung nachgedacht werden. Bis dahin ist die Abo-Struktur ein wichtiger Aspekt.

Um mehr Flexibilität zu gewährleisten, die vor allem für die Gewinnung von Neueinsteigern wichtig ist, sollte eine noch zu definierende Kündigungsfrist zugelassen werden.

Nachweis

Die Antragsteller weisen nach, dass das Angebot für einen Zeitabschnitt gilt und eine Kündigung jederzeit möglich ist.

8.2 Kann-Kriterien

8.2.1 Abrechnung (Kann-Kriterium)

Beschreibung

Für alle angebotenen (und in Anspruch genommenen) Bausteine der Mobilitätskarte gibt es eine einheitliche Abrechnung. Dies betrifft die anfallenden Grundgebühren sowie die prepaid-Anteile des Angebotes. Darüber hinaus gehende Nutzungsentgelte (z. B. Mehrkilometer) können separat abgerechnet werden.

Diskussion

Die einheitliche Abrechnung ist wünschenswert, aber nicht unbedingt notwendig, um die Attraktivität intermodaler Angebote zu erhöhen und damit den Zugang zu erleichtern. Da für die Unternehmen verschiedene Nachteile mit einer einheitlichen Abrechnung verbunden sind (Daten-Clearingstelle, kostenintensiv), sollte auf die einheitliche Abrechnung als Pflichtkriterium verzichtet werden. Es wird daher empfohlen, das Kriterium als Kann-Kriterium aufzunehmen, um die Zeichennehmer zu motivieren, trotz der Hürden eine einheitliche Abrechnung zu organisieren.

⁹ Die Kündigungsfrist ist noch zu definieren.

Nachweis

Allgemeine Geschäftsbedingungen

8.2.2 Niederschwelligkeit (Kann-Kriterium)

Beschreibung

Integrierte intermodale Angebote sollten den Gelegenheitsverkehr einbeziehen.

Diskussion

Das Fachgespräch hat gezeigt, welche große Bedeutung die Einziehung der Gelegenheitsverkehre, vor allem in Bezug auf die Reduzierung der Zugangsbarrieren zu einem umweltfreundlichen Verkehr hat. Für Nicht-ÖPNV-Nutzer stellt der Erwerb einer Jahreskarte eine sehr große Hürde da. Würde ein intermodales Angebot für den Gelegenheitsverkehr gelten und dennoch die günstige Kombination mit anderen Mobilitätsbausteinen zulassen, würde die Attraktivität der Angebote für Nicht-ÖPNV-Nutzer gesteigert. Eine Voraussetzung für den Einbezug des Gelegenheitsverkehrs ist die Einführung des E-Tickets.

Bislang gibt es keine intermodalen Angebote, die den Gelegenheitsverkehr im ÖPNV adressieren. So ist dieses Kriterium derzeit nicht anwendbar.

Es wird aber empfohlen, den Punkt Niederschwelligkeit als Kann-Kriterium zu formulieren. So würde der Einbezug des Gelegenheitsverkehrs deutlich als wünschenswert vorgestellt, aber nicht zwingend gefordert.

Nachweis

Tarifinformation, Geschäftsbedingungen.

8.3 Fragliche Kriterien

8.3.1 Restriktionen Car-Sharing

Beschreibung

Die Angebote dürfen nur eine (noch zu definierende Zahl) an Freiminuten, Frei-km oder Guthaben beinhalten.

Diskussion

Der Anreiz zum Autofahren darf nicht zu hoch sein. Ansonsten würde der Umwelteffekt ausgehebelt.

Dieses Kriterium ist relevant. Doch müssen die Einzelheiten hinsichtlich der Beschränkungen noch geprüft werden.

Nachweis

Allgemeine Geschäftsbedingungen.

8.3.2 Verfügbarkeit /Zugang an Knotenpunkten

Beschreibung

Eine gute Verfügbarkeit der zusätzlichen Mobilitätsbausteine muss gewährleistet sein.

So sollten mindestens an wichtigen Knotenpunkten des ÖPNV, im Idealfall flächendeckend, Umsteigemöglichkeiten zwischen den verschiedenen Verkehrsmitteln geschaffen werden.

Diskussion

In den Interviews wurde deutlich, dass die Dichte an Fahrzeugen sowohl von den Car-Sharing-Unternehmen als auch von den Leihfahrradfirmen auf Grundlage von Kosten-Nutzen-Abwägungen selbst bestimmt wird. Sollte die Verfügbarkeit also tatsächlich ein Kriterium für den BE werden, sollte darauf geachtet werden, dass die Zahl der Fahrzeuge nicht zu hoch angesetzt wird, damit die Hürde für Car-Sharing- und Leihfahrradfirmen nicht zu hoch ist und diesen keine negativen Effekte entstehen.

Schlussfolgerung

Fraglich ist, wie die Mindestanzahl der Fahrzeuge zum einen definiert, zum anderen identifiziert werden kann. Somit ist die Nachweisführung bislang nicht geklärt.

8.3.3 Fahrradstellplätze

Beschreibung

Qualitativ hochwertige Fahrradständer an den Haltestellen.

Diskussion

Da nicht in jedem Fall die an die Haltestellen angrenzende Fläche den Verkehrsunternehmen gehört, ist es problematisch, einen Nachweis über die Qualität der Fahrradstellplätze zu fordern.

Schlussfolgerung

Aus Gründen der Gerechtigkeit kann das Kriterium nicht nur für jene Verkehrsunternehmen gelten, die Eigentümer der Haltestellen sind. Es muss deshalb zunächst zurückgestellt werden.

8.4 Ausgemusterte Kriterien

8.4.1 Zentrale Kundenkarte

Beschreibung

Für das intermodale Angebot wird eine einzige Kundenkarte ausgegeben, mit der alle Mobilitätsbausteine genutzt werden können. Diese Karte ist beispielsweise als CHIP-Karte denkbar.

Diskussion

Die Forderung nach einer zentralen Kundenkarte scheint nach der Diskussion während des Fachgesprächs nicht mehr zeitgemäß. Moderne Technologien machen eine Karte unnötig. Andererseits gibt es Fälle, für die eine zentrale Karte nicht möglich ist, beispielsweise wenn ein Verkehrsunternehmen Fahrscheine aus Papier ausgibt. Da in diesem Fall das gesamte System (Automaten, Kontrolleure, usw.) auf Papier-Fahrscheine eingestellt ist, würde die Einführung einer zentralen Chip-Karte einen sehr großen Aufwand bedeuten.

Auch wurden die einheitliche Registrierung sowie die einheitliche Abrechnung als wesentlich wichtiger angesehen. Aufgrund dessen wird die zentrale Kundenkarte nicht als Kriterium vorgeschlagen.

Schlussfolgerung

Aus den genannten Gründen wird das Kriterium für nicht anwendbar gehalten.

8.4.2 Einsatz erneuerbarer Energien

Beschreibung

Der Antragsteller weist nach, dass für die Mobilitätsangebote erneuerbare Energien (Strom) eingesetzt werden.

Diskussion

Dieses Kriterium war zunächst als mögliches Kann-Kriterium angedacht. Doch machen verschiedene Aspekte deutlich, dass dieses Kriterium nicht durchsetzbar ist.

Zum einen fehlen bislang offizielle Qualitätsanforderungen an erneuerbaren Strom (bspw. ein Blauer Engel für Ökostrom). Zum anderen wäre die Forderung nach einer bestimmten Stromqualität für die Vergabe eines Umweltzeichens für lediglich ein einzelnes Produkt des Unternehmens unverhältnismäßig.

Schlussfolgerung

Nicht durchsetzbar.

8.4.3 E-Ticket

Beschreibung

Der Antragsteller weist nach, dass das intermodale Mobilitätsangebot als elektronisches Ticket ausgegeben wird.

Diskussion

Die Ausgabe als E-Ticket wäre von Vorteil, da sie zum einen den Zugang (zumindest für einen Teil der Bevölkerung) vereinfacht, zum anderen, weil so der Gelegenheitsverkehr integriert werden könnte. Doch ist das elektronische Ticket bislang nicht weit verbreitet und wird voraussichtlich in den nächsten Jahren ohnehin zum Standard werden. Bis dies nicht geschehen ist, ist dieser Punkt als Kriterium nicht sinnvoll.

Schlussfolgerung

Nicht als Kriterium geeignet.

8.4.4 Umweltmanagementsystem

Beschreibung

Der Antragsteller weist nach, dass in den beteiligten Unternehmen ein Umweltmanagementsystem vorhanden ist.

Diskussion

Dieses Kriterium würde die Umweltperformance der Unternehmen ansprechen. Doch ist auch hier wieder die Verhältnismäßigkeit nicht gegeben. Der Aufwand, ein Umweltmanagementsystem zu etablieren, steht in keinem Verhältnis zum Nutzen, den das Unternehmen durch die Vergabe des Blauen Engels hätte.

Schlussfolgerung

Nicht durchsetzbar.

8.5 Zusammenfassung (Kriterientabelle)

Tabelle 3 Mögliche Kriterien für einen Blauen Engel Mobilitätskarte

Mögliche Kriterien		
Name	Beschreibung	Nachweis
Mobilitätsbausteine	Das intermodale Angebot soll in Ballungsräumen aus mindestens 3 Bausteinen, im ländlichen Raum aus mindestens 2 Bausteinen bestehen. Der Baustein ÖPNV ist im Sinne einer Basismobilität obligatorisch.	Produktbeschreibung bzw. Vertrag.
Modal Shift	Das Angebot muss eine Verlagerung hin zur Nutzung umweltfreundlicher Verkehrsmittel bewirken, um einen Umweltnutzen zu erzielen.	Die Durchführung einer regelmäßigen Nutzerbefragung zum privaten Pkw-Besitz der Kunden muss nachgewiesen werden.
Einheitliche Registrierung	Die Anbieter des intermodalen Angebotes müssen eine Registrierung für alle Angebotsbausteine gewährleisten. Der Kunde soll sich an einer Stelle (Mobilitätszentren, Internet, Fahrkartenschalter, etc.) für alle Angebotsbausteine zusammen registrieren lassen können, dabei muss ein persönlicher Kontakt zum Kundenbetreuer gewährleistet sein.	Geschäftsbedingungen, Kundencenter
„Informatorische Integration“	Das intermodale Angebot muss gut sichtbar und einfach nutzbar sein.	Zusendung der entsprechenden Dokumente / links erfolgen.
Preis	Das Angebot muss günstiger als die Summe der Einzelbausteine sein.	Beförderungsentgelte / Berechnung
Übertragbarkeit	Das Angebot muss mindestens für den ÖPNV übertragbar sein und die Mitnahme weiterer Personen zu bestimmten Zeiten erlauben.	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Fahrradmitnahme	Die Fahrradmitnahme in den Fahrzeugen des Umweltverbunds sollte möglichst kostengünstig erfolgen.	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Angebotsgeltungsdauer	Das Angebot muss mindestens für 3 Jahre gültig sein.	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Angebotszeitraum	Die Gültigkeit des intermodalen Mobilitätsangebots soll sich auf ganze Zeitabschnitte erstrecken. Eine Kündigungsfrist muss es dem Nutzer ermöglichen, das Angebot zu den üblichen Fristen zu kündigen.	Allgemeine Geschäftsbedingungen

Kann-Kriterien		
Name	Beschreibung	Nachweis
Niederschwelligkeit	Integrierte intermodale Angebote sollten den Gelegenheitsverkehrs einbeziehen.	Tarifinformation, Geschäftsbedingungen
Abrechnung	Für alle angebotenen (und in Anspruch genommenen) Bausteine der Mobilitätskarte gibt es eine einheitliche Abrechnung. Dies betrifft die anfallenden Grundgebühren sowie die Prepaid-Anteile des Angebotes. Darüber hinaus gehende Nutzungsentgelte (z.B. Mehrkilometer) können separat abgerechnet werden.	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Fragliche Kriterien		
Name	Beschreibung	Nachweis / Schlussfolgerung
Restriktionen Car-Sharing	Die Angebote dürfen nur eine (noch zu definierende Zahl) an Freiminuten, Frei-km oder Guthaben beinhalten.	Allgemeine Geschäftsbedingungen
Fahrradstellplätze	Qualitativ hochwertige Fahrradständer an den Haltestellen. Problem: Verkehrsunternehmen sind nicht immer Eigentümer der Flächen um die Haltestellen.	Muss zurückgestellt werden
Verfügbarkeit /Zugang an Knotenpunkten	Eine gute Verfügbarkeit der zusätzlichen Mobilitätsbausteine muss gewährleistet sein. Fraglich ist, wie die Mindestanzahl der Fahrzeuge zum einen definiert, zum anderen identifiziert werden kann.	Nachweisführung bislang nicht geklärt.
Ausgemusterte Kriterien		
Name	Beschreibung	Schlussfolgerung
Zentrale Kundenkarte	Für das intermodale Angebot wird eine einzige Kundenkarte ausgegeben, mit der alle Mobilitätsbausteine genutzt werden können. Diese Karte ist beispielsweise als CHIP-Karte denkbar.	Nicht anwendbar
Erneuerbare Energien	Der Antragsteller weist nach, dass für die Mobilitätsangebote erneuerbare Energien (Strom) eingesetzt werden.	Nicht durchsetzbar
Elektronisches Ticket	Der Antragsteller weist nach, dass das intermodale Mobilitätsangebot als elektronisches Ticket ausgegeben wird.	Nicht als Kriterium geeignet
Umweltmanagementsystem	Der Antragsteller weist nach, dass in den beteiligten Unternehmen ein Umweltmanagementsystem vorhanden ist.	Nicht durchsetzbar

9 Diskussion

Die vorangegangenen Kapitel haben gezeigt, dass das Vorhaben, einen Blauen Engel für Mobilitätsangebote zu entwickeln, sehr facettenreich ist. Im Folgenden sollen wichtige Aspekte aus den vorangegangenen Kapiteln aufgegriffen und diskutiert werden, um dann im Anschluss zu einem Votum hinsichtlich des Prüfauftrages für einen Blauen Engel für intermodale Angebote zu kommen.

Von Seiten der befragten Experten sowie der Teilnehmer des Fachgesprächs wurde die Idee, einen Blauen Engel für intermodale Mobilitätsangebote einzuführen, weitestgehend begrüßt. Seine Einführung wurde als positives Signal gewertet. Auch die genannten Bedenken hinsichtlich der Vergabe des Umweltzeichens für ein einzelnes Produkt des ÖPNV und ein zu befürchtender Verlust des Umweltimages des Gesamt-ÖPNV wurden von der Mehrheit der Befragten nicht geteilt. Ebenso wurde die Gefahr einer sinkenden ÖPNV-Nachfrage aufgrund des parallelen Pkw-Angebotes als nicht begründet zurückgewiesen. Hervorgehoben wurde dagegen zum einen, dass intermodale Angebote durch das Bereitstellen verschiedener Verkehrsmittel eine individuelle Mobilität auch ohne eigenen Pkw ermöglichen und dazu beitragen können, den privaten Pkw-Besitz zu reduzieren. Diese Eigenschaft bringt Vorteile mit sich, von denen insbesondere der ÖPNV profitiert. Personen, die ihre Mobilitätsbedürfnisse ohne eigenen Pkw befriedigen, nutzen stärker den ÖPNV. Damit sind intermodale Angebote hinsichtlich der Gewinnung von Neukunden sowie hinsichtlich der Kundenbindung als vorwiegend positiv zu bewerten. Insgesamt wird angenommen, dass intermodale Mobilitätsangebote einen Umweltvorteil gegenüber dem PKW haben, den es zu unterstützen gilt. So ist eben diese Förderung von Mobilität ohne eigenen Pkw das wesentliche Ziel des Blauen Engels für intermodale Mobilitätsangebote und rechtfertigt darüber hinaus das Hervorheben eines einzelnen Angebotes gegenüber anderen Angeboten im ÖPNV.

In Hinblick auf das Verringern der Zugangsbarrieren zu intermodalen Angeboten wurde eine einheitliche Registrierung für alle Angebotsbausteine als wesentlich beurteilt. Eigenschaften wie eine einheitliche Abrechnung oder eine einheitliche Karte wurden als zweitrangig eingestuft. Somit fallen auch die damit verbundenen Nachteile (z.B. die hohen Kosten für den Datenabgleich (Clearingstelle) im Rahmen einer einheitlichen Abrechnung) weniger ins Gewicht. Diese Eigenschaften finden sich bei den Vergabekriterien somit auch nicht unter den Pflichtkriterien wieder.

Ein weiterer Punkt, der kontrovers diskutiert wurde, ist die Frage der Zielgruppe eines Blauen Engels für intermodale Angebote. Von einigen Experten wurde kritisiert, dass das Einsatzfeld nicht dem einer klassischen Entscheidungshilfe für den Verbraucher entspricht, was die Wahl eines umweltfreundlichen Produktes / Dienstleistung im Gegensatz zu einem weniger umweltfreundlichen Produkt angeht. Doch stellt sich hier lediglich die Frage, wie sich der Blaue Engel positioniert. Es handelt sich in diesem Fall um einen Blauen Engel mit der Ziel-

gruppe „Öffentliche Auftraggeber“ (also Kommunen, Länder, Verkehrsverbände, Verkehrsunternehmen usw.). Hier kann er beispielweise im Rahmen der Nahverkehrsplanung in der Vergabepaxis (ob nun bei Ausschreibungen der Verkehrsleistungen oder der Direktvergabe an eigene kommunale Unternehmen) als Qualitätsmerkmal dienen. Darüber hinaus kann der Blaue Engel auch in Hinblick auf die Gewinnung von Neukunden von Nutzen sein. Insgesamt stellt der formulierte Kritikpunkt demnach keinen Grund dar, das Umweltzeichen nicht einzuführen.

Von großer Bedeutung ist ein weiterer Aspekt, der in den Interviews und auch im Fachgespräch immer wieder auftaucht und letztlich vor allem den Zeitpunkt der Einführung des Blauen Engels betrifft. Gemeint ist die Tatsache, dass integrierte intermodale Angebote in Deutschland bislang sehr selten sind. Von den Teilnehmern des Fachgespräches wurden sie als „zarte Pflänzchen“ bezeichnet, auch wenn dieser Markt durch die neuen Kommunikationstechnologien sehr stark in Bewegung ist. Bei der Entwicklung und Bearbeitung der Vergabekriterien für einen Blauen Engel für Mobilitätskarten wurde deshalb darauf geachtet, dass sie so niedrig angesetzt sind, dass diese nur eine geringe Hürde für etwaige Zeichennehmer darstellen und dennoch dafür sorgen, dass die Qualität der Angebote so hoch ist, dass noch ein Umweltvorteil besteht. Dennoch gibt es derzeit am Markt nicht viele Angebote, die die entwickelten Kriterien erfüllen und damit wenige potenzielle Zeichennehmer, was die Frage aufwirft, ob mit einer Einführung des Blauen Engels unter Umständen noch gewartet werden sollte. Diese Frage stellt sich auch in Bezug auf die wissenschaftliche Absicherung. Genauso wie bei den Angeboten selbst, so herrscht auch auf wissenschaftlicher Seite Bewegung, was intermodale Angebote angeht. Zahlreiche Forschungsvorhaben sind in den letzten Monaten ausgeschrieben bzw. vergeben worden, deren Ergebnisse wesentlich dazu beitragen werden, den Umweltvorteil von intermodalen Angeboten methodisch sauber auf wissenschaftlicher Basis zu ermitteln und vor allem quantifizieren zu können.¹⁰ Die Ergebnisse dieser Vorhaben werden jedoch frühestens in zwei Jahren vorliegen.

Trotz dieser Argumente wird eine Einführung zum jetzigen Zeitpunkt für richtig erachtet. Wesentlich für diese Empfehlung ist die Tatsache, dass mit dem Blauen Engel ein Zeichen gesetzt werden kann. Zum einen ist Multi- bzw. Intermodalität ein Trend, der aufgrund technischer und gesellschaftlicher Entwicklungen weiter zunehmen wird. Zum anderen sind diese Verkehrskonzepte aus Umweltsicht sehr unterstützenswert. Der Blaue Engel ist in diesem Sinne als Instrument zu sehen, das für ein Produkt bzw. eine Dienstleistung einen Standard setzt. An diesem Standard können sich neue Angebote orientieren, selbst wenn es sich nicht um etwaige Zeichennehmer handelt. Letztlich fassen die Vergabekriterien die wesentlichen

¹⁰ Beispiele: Forschungsvorhaben des BMU „Wissenschaftliche Begleitforschung von car2go mit batterieelektrischen und konventionellen Fahrzeugen“; UFOPLAN 2012 „Umwelt- und Kostenvorteile ausgewählter innovativer Mobilitäts- und Verkehrskonzepte im städtischen Personenverkehr / Effekte umweltorientierter Verkehrskonzepte auf den kommunalen Haushalt“

Punkte und Mindestanforderungen zusammen, die intermodale Angebote aus Umweltsicht erreichen sollten. So können Anbieter intermodaler Angebote die Vergabekriterien zumindest als Wegweiser bzw. als eine Art Leitfaden nutzen.¹¹

Es wird auch in Hinblick auf die oben angesprochene Marktsituation eine Einführung zum jetzigen Zeitpunkt empfohlen, wenn auch mit einer kürzeren Laufzeit (3 Jahre), um den rasanten Entwicklungen in diesem Bereich gerecht werden zu können.

10 Votum

Die Einführung des Blauen Engels für intermodale Angebote wird grundsätzlich für machbar gehalten. Auch die entwickelten Vergabekriterien sind umsetzbar und zeichnen darüber hinaus ein gutes Bild, was die Anforderungen aus Umweltsicht an diese Angebotsform angeht.

Aus Sicht des Öko-Instituts ist eine Einführung des Blauen Engels für intermodale Angebote schon zum jetzigen Zeitpunkt von großer Bedeutung. Durch die Einführung des Blauen Engels für intermodale Mobilitätsangebote kann der aktuelle Trend in Richtung Multimodalität unterstützt werden. Damit wird ein Zeichen gesetzt, in welche Richtung Mobilität in Deutschland steuern sollte.

Ein Prüfauftrag für den Blauen Engel sollte erteilt werden.

¹¹ Zum Beispiel könnten Mobilitätsdienstleister und Verkehrsunternehmen, die sich zu einer Kooperation entschlossen haben, durch die Vergabekriterien des Blauen Engels für intermodale Mobilitätsangebote zur Entwicklung integrierter Angebote statt reiner Rabattaktionen angeregt werden.

11 Literatur und Quellen

- Ahrens et al. 2005 Ahrens, G.-A.; Böhmer, T.; Pitrone, A.; Klotzsch, J.; Aurich, T.; Interdependenzen zwischen Fahrrad- und ÖPNV-Nutzung – Analysen, Strategien und Maßnahmen einer integrierten Förderung in Städten. Zwischenbericht, Dresden, 2008.
- Ahrens et al. 2012 Ahrens, G.-A.; Hubrich, S.; Ließke, F.; Wittwer, R.; Potenziale für autoarme Mobilität. In: Glotz-Richter, M.; Loose, W.: Car-Sharing und ÖPNV – Entlastungspotenziale durch vernetzte Angebote. Köln 2012.
- Canzler et al. 2007 Canzler, W.; Hunsicker, F.; Karl, A.; Knie, A.; König, U.; Lange, G.; Maertins, C.; Ruhrort, L.; DB Mobility: Beschreibung und Positionierung eines multimodalen Verkehrsdienstleisters. Innoz-Bausteine Nr. 1, Berlin 2007.
- Dumont 2012 Dumont, D.; SITB & Cambio in Brüssel – Partnerschaft für eine bessere Mobilität. In: Glotz-Richter, M.; Loose, W.; Car-Sharing und ÖPNV – Entlastungspotenziale durch vernetzte Angebote. Köln 2012.
- Glotz-Richter 2012 Glotz-Richter, M.; Persönliche Mitteilung - Nutzerbefragung Cambio 2012.
- Ifmo 2011 Institut für Mobilitätsforschung (Hg); Mobilität junger Menschen im Wandel – multimodaler und weiblicher. München 2011.
- Karl/Maertins 2009 Karl, A.; Maertins, C.; Intermodales Angebotsdesign – Die Schließung der Angebotslücken zwischen öffentlichem Verkehr und privater Mobilität. Innoz-Bausteine Nr. 5, Berlin 2009.
- Krietemeyer 2012 Krietemeyer, H.; Effekte einer langjährigen Marketing-Kooperation zwischen dem MVV und der Car-Sharing-Organisation STATTAUTO München. In: Glotz-Richter, M.; Loose, W.: Car-Sharing und ÖPNV – Entlastungspotenziale durch vernetzte Angebote. Köln 2012.
- Lambrecht 2010 Lambrecht G.; Best Practice-Beispiele für Kooperationen zwischen Verkehrsunternehmen und Car-Sharing-Anbietern. In: Glotz-Richter, M.; Loose, W.; Car-Sharing und ÖPNV – Entlastungspotenziale durch vernetzte Angebote. Köln 2012.
- Maertins 2006 Maertins, C.; Die intermodalen Dienste der Bahn: Mehr Mobilität und weniger Verkehr? – Wirkungen und Potenziale neuer Verkehrsdienstleistungen. WZB discussion paper, Berlin 2006
- Petersen 2003 Petersen, M.; Multimodale Mobilutions und Privat-Pkw – Ein Vergleich auf Basis von Transaktions- und monetären Kosten. WZB discussion paper, Berlin 2003
- Röhrleef 2012 Röhrleef, M.; HANNOVERmobil – Car-Sharing al Teil eines Mobilitätspaketes. In: Glotz-Richter, M.; Loose, W.: Car-Sharing und ÖPNV – Entlastungspotenziale durch vernetzte Angebote. Köln 2012.

Von der Ruhren et al: 2003

Von der Ruhren, S.; Rindfüser, G.; Beckmann, K.J.; Kuhimhof, T.; Chlond, B.; Zumkeller, D.; Bestimmung multimodaler Personengruppen. Schlussbericht FE
Schlussbericht FE-Nr. 70.724/2003. Aachen, Karlsruhe 2003.

Anhang

Anhang 1 – Telefoninterviews

Im Folgenden finden sich Interviewpartner, Fragensammlung und Protokolle zu den Telefoninterviews, die im Vorfeld des Fachgesprächs sowie zu dessen Vertiefung geführt wurden.

Interviewpartner Telefoninterviews

- VBB (Berlin Brandenburg)
- LVB (Leipzig)
- VVS (Stuttgart)
- KreisVerkehr (Schwäbisch Hall)
- LVB (Leipzig)
- VRR (Rhein-Ruhr)
- MVV (München)
- RMV (Rhein-Main)
- Hr. Rötgerkamp, „Mobil in Düsseldorf“
- Hr. Röhrleef, VDV Niedersachsen und Üstra (HannoverMobil)
- Hr. Glotz-Richter, Bremer Senat
- Hr. Maertins, freier Mitarbeiter WZB (Knie/Canzler)
- Hr. Beyer, DB Fuhrpark
- Hr. Wolter, BeMobility

Telefoninterviews

INTERVIEW FRAGENKATALOG

Intermodale Angebote

Gibt es Erfahrungen mit intermodalen Angeboten? Hat das Unternehmen wirklich ein integriertes Angebot mit einer einheitlichen Abrechnung? Und wenn nein, wenn es sich um eine Kooperation handelt, was sind die Gründe dafür, dass kein integriertes Angebot entwickelt wurde?

Fragen zum eigenen intermodalen Angebot:

- Wie gut verkauft es sich?
- Wer sind die Nutzer?
- Wurden auch PKW-affine Personen bzw. solche mit eigenem Pkw als Kunden gewonnen?

Haben integrierte Angebote das Potenzial, Pkw-Besitzer als Neukunden zu gewinnen?

- Oder steigen nur langjährige ÖPNV-Nutzer auf solche Angebote um?

Wie werden die Angebote entworfen? Wer ist involviert?

Was sind Gründe für die Etablierung eines Mobilitätsangebotes, dass mehrere Mobilitätsformen (ÖPNV, Car-Sharing, Leihfahrräder, u.a.)

Was Hinderungsgründe?

Welche guten und schlechten Beispiele für intermodale Mobilitätskarten sind bekannt (im In- und Ausland)?

Fragen zum Blauen Engel

Kann der Blaue Engel für ein Mobilitätsangebot ein Imagegewinn für ein Verkehrsunternehmen sein?

Kann der Blaue Engel gegenüber den Kommunen bei Verhandlungen um Konditionen von Vorteil sein

Würden Verkehrsunternehmen einen Blauen Engel beantragen? Was wäre ein akzeptabler Aufwand?

Sonstige Informationen

Gibt es im ÖPNV Bedienzuschläge?

Ist die Fahrradmitnahme kostenpflichtig und wenn ja warum? (finanziell oder Kapazitätsgründe?)

Wie wichtig ist der direkte Kontakt zu den Kunden (Schalter)? Gibt es dazu Untersuchungen?

Gibt es Erfahrungen zum e-Ticket?

Spricht etwas gegen eine einheitliche Karte für mehrere Angebote?

Was müsste in Hinblick auf die Unterschiede zwischen ländlichem Raum und Ballungsräumen für die BE-Kriterien für eine Mobilitätskarte beachtet werden

Könnte nach Meinung des Unternehmens ein solches Angebot auch für ein Semesterticket gelten?

Optional, wenn noch Zeit

Ist es realistisch, den bezogenen Strommix (also den Bezug von grünem Strom und dessen Qualität) als Kriterium aufzunehmen?

26.03.2012

INTERVIEW

Herr Röhrleef. VDV Niedersachsen und ÜSTRA

Intermodale Angebote

HannoverMobil ist das einzige integrierte/ vernetzte Mobilitätsangebot in Deutschland. Alle anderen sind meist Kooperationen (Werbekooperationen, normale Rabattaktionen...) mit beispielsweise Car-Sharing-Unternehmen, sind aber nicht wirklich integriert. Das Kriterium die einheitliche Abrechnung: Bei HannoverMobil bekommt der Kunde monatlich nur eine Rechnung über alle seine Aktivitäten (Taxifahrten, Car-Sharing-Nutzung, etc.) und er muss sich nicht gesondert bei den Partnern anmelden. Alles läuft über die ÜSTRA. Bei anderen Angeboten in Deutschland ist es so, dass der Kunde sich erst noch beim Car-Sharing-Unternehmen (oder sonstigen Partnern) registrieren muss. Und dann bekommt er Rabatte, aber separate Rechnungen.

Integration = aus einer Hand, eine Abrechnung, ein Rahmenvertrag

Allerdings in Hannover noch nicht ein einziges Ticket. ÖPNV-Jahreskarte ist aus Papier, Car-Sharing und Taxi eine Karte aus Plastik mit Chip...

Weitere Beispiele für integrierte Angebote nur aktuell Düsseldorf. Eventuell noch Angebote mit Leihfahrrädern.

- Wer sind die Nutzer? Steigen die Zahlen derer, die vom Auto auf intermodale Angebote umsteigen? Wie hoch ist das Potenzial?

Bei HannoverMobil sind 1/3 der Nutzer weg vom eigenen Pkw (oder sie hätten sich aufgrund veränderter Lebensumstände kurzfristig einen angeschafft, wenn es HannoverMobil nicht gegeben hätte...).

- Was sind Hinderungsgründe für die Etablierung eines Mobilitätsangebotes, das mehrere Mobilitätsformen (ÖPNV, Car-Sharing, Leihfahrräder, u.a.) beinhaltet?

Finanziell: Kundenbindung!

Die Anschaffung eines Autos im Haushalt ist der Hauptgrund für Abonnenten, das Abo zu kündigen!

- Wie gut verkauft es sich? In Heute-Journal: rund 4.000 Tickets. Ist Hannover Mobil damit Spitzenreiter? Welche Erfahrungen haben andere Verkehrsverbände zu melden?

Potential ist groß, aber in der Realität nicht genutzt. Viele irrationale Gründe für Auto-besitz.

Es liegt seiner Meinung nach auch an mangelnder Werbung. Auch HannoverMobil wird, seit es in den Angebotskatalog aufgenommen ist, nur noch „lustlos“ verwaltet. Man findet die Angebote schlichtweg nicht (ist aber Spekulation, keine Zahlen dafür).

- Wie werden die Angebote entworfen? Wer ist involviert?

Die Kommunen halten sich leider aus der Angebotsentwicklung raus. Ganz wenige zeigen Engagement in Sachen Anforderungskatalog. Meist sind es Einzelpersonen bei Kommunen oder Verkehrsunternehmen, die Angebotsideen haben und diese dann umsetzen.

Auch die reinen Kooperationen beispielsweise mit Car-Sharing-Unternehmen gehen meist von den CarShareern selbst aus. Denn die brauchen die großen Verkehrsunternehmen, um zu überleben. Da das Engagement dann aber nicht von den Verkehrsunternehmen kommt, entstehen daraus auch keine wirklichen integrierten Angebote...

- Welche guten und schlechten Beispiele für intermodale Mobilitätskarten sind bekannt (im In- und Ausland)? Gibt es auch Angebote, die wieder zurückgezogen wurden und wenn ja warum?
 - *Leipzig ist ein Kandidat für ein gutes integriertes Angebot, gibt es aber wohl noch nicht.*
 - *Köln hatte mal Kombi Car-Sharing, CallaBike und Bahncard*
 - *Bahncard 100 ist gutes Beispiel*
 - *In Freiburg Regiomobil: wurde vom Car-Sharing Unternehmen geführt, gibt es aber gerade nicht mehr*
 - *Mailand: Car-Sharing und Leihfahrrad über den Verkehrsverbund*
 - *Zürich: ZVV Kombiabo*
 - *Düsseldorf: Hier aber kritisch wegen der 90 Minuten freie Fahrt mit Car2go Auto. Ist zu viel, sagt er, verleitet nur zum Autofahren*

Fragen zum Blauen Engel

- Was halten Sie von der Idee eines Blauen Engels für intermodale Mobilitätsangebote? Ist die Idee umsetzbar?

Blauer Engel wäre positiv für den ÖPNV. Eine Diskriminierung des ohnehin umweltfreundlichen ÖPNVs sieht er durch die Etablierung dieses Blauen Engels nicht.

Wichtig ist, dass die Kriterien nicht technischer Natur sind, dass also nicht die Verkehrsmittel im Speziellen beurteilt werden.

Die Kriterien sollen vielmehr wirkungsbezogen sein. Mögliche Kriterien wären dabei

- *Verhaltenswirkung, also Wirkung des Angebotes auf Modal Split,*
- *Vermindernde Wirkung auf den Autobesitz.*

Beide Kriterien könnte man seiner Meinung nach nachweisen.

- Würden Unternehmen ihn beantragen? Was müsste man bei der Kriterienentwicklung beachten?

Kriterien dürfen nicht zu viel Aufwand machen.

Vernetzte Angebote haben es ohnehin schwer, am Markt zu bestehen. Ein Blauer Engel sollte sie unterstützen und darf deshalb nicht zu aufwendig sein.

Es muss auch bedacht werden, dass nicht das ganze Unternehmen zertifiziert wird, sondern nur ein Produkt von vielen. Deshalb kann auch beispielsweise der Bezug von Grünem Strom kein Kriterium sein, denn ein Unternehmen stellt nicht seinen gesamten Strombezug um, um einen Blauen Engel für ein einzelnes Produkt zu bekommen.

Kann der Blaue Engel für ein Mobilitätsangebot ein Imagegewinn für ein Verkehrsunternehmen sein oder gegenüber den Kommunen bei Verhandlungen um Konditionen von Vorteil sein?

Das wäre durchaus möglich.

Der Blaue Engel wäre aber auch für die Kommunen von Vorteil. Es gibt zwar keine (oder nur extrem wenige) echten Ausschreibugen im ÖPNV, die Praxis ist so genannte „Direktbeauftragung“. Hier bekommen die städtischen Unternehmen die Aufträge. Die Kommunen können aber Qualitätsmerkmale fordern. Und ein solches könnte dann der Blaue Engel sein.

Sonstige Informationen

- Gibt es im ÖPNV Bedienzuschläge?

Seines Wissens nach nein.

- Wie wichtig ist der direkte Kontakt zu den Kunden (Schalter)? Gibt es dazu Untersuchungen?

Keine Antwort

- Warum ist die Fahrradmitnahme manchmal kostenpflichtig und manchmal nicht?

Finanzielle und Kapazitätsgründe

- Was halten Sie vom e-Ticket? Hat es Potenzial? Wäre die Ausgabe einer Mobilitätskarte für mehrere Mobilitätsformen als e-Ticket eher förderlich oder hinderlich für den Absatz eines solchen Produkts?

E-Ticket an sich gut. Aber Einführung große Hürde. Müsste im Verkehrsverbund zeitgleich und flächendeckend sein. Gesamte Tarifstrukturen müssten angepasst werden.

Selbst die Einführung einer einfachen Plastikkarte (etwa wie Bahncard, mit Bild und einem Gültigkeitsdatum von...bis..., dann noch einen Chip hat, der für Car-Sharing, Leihfahrrad, Taxi etc. funktioniert – das war eine Idee von mir...) für ein Jahresticket ist schwierig. Denn dem gesamten Personal muss das neue Ticket vorgestellt werden, eine

Plastikkarte ist auch weniger flexibel, was das Verlieren, Kündigen etc. angeht, da die Papierkarten ja monatlich ausgestellt werden.

Grüner Strom

- Ist es realistisch den bezogenen Strommix (also den Bezug von grünem Strom und dessen Qualität) als Kriterium aufzunehmen?

Das ist unrealistisch. Denn der Blaue Engel wird ja nur für ein Angebot vergeben. Kein Verkehrsunternehmen stellt seinen gesamten Strom um, damit es einen Blauen Engel für nur ein Angebot bekommt.

26.03.2012

Interview

Herr Glotz-Richter, Bremer Senat.

Erfahrungen mit intermodaler Mobilität

- Gibt es in Bremen ein intermodales Angebot?
Die so genannte Bremer Karte (Monats oder Jahreskarte) verbindet ÖPNV mit CS. Aber 2 Abrechnungen. Anmeldung, auch für CS kann über BSAG erfolgen
- Warum gibt es kein integriertes Angebot mit einheitlichem Rahmenvertrag und Abrechnung?
Ein integriertes Angebot kostet zu viel Geld. Wer übernimmt die Kosten für eine notwendige Clearingstelle?
Auch die Karte an sich, die 2 Chips gebraucht hätte (für BSAG und CS) wäre zu teuer gewesen.
Ein weiteres Problem bei der Bremer Karte ist die Übertragbarkeit. Da sie übertragbar ist, kann sie nicht für CS genutzt werden, denn hier muss man natürlich persönlich Kunde werden.
Es gibt in Bremen noch die so genannte BOB-CARD. BOB = Bequem ohne Bargeld. Ist für Gelegenheitsfahrer gedacht. Man gibt BSAG Einzugsermächtigung und kann dann Fahrten einfach über ein Terminal in den Fahrzeugen buchen. Es wird darüber nachgedacht, auch die BOB-CARD mit anderen DL zu verknüpfen.
- Car-Sharing
Kooperation mit CS wird von Kunden kaum genutzt. Herr Glotz-Richter führt das darauf zurück, dass die CS Stationen in der Innenstadt liegen, die Dauerkartenbesitzer aber eher in den Außenbezirken wohnen.
CS-Unternehmen ziehen nur sehr langsam in die Außenbezirke. Das liegt daran, dass der Hauptakteur im Bereich CS in Bremen (Cambio) rein marktbasiert arbeitet. Das heißt im Gegensatz zu car2go etc. steht kein großes Unternehmen dahinter, das das Ganze trägt. Das CS-Unternehmen muss also wirtschaftlich arbeiten und „schöpft“ daher erst mal die Innenstadt ab.
Die Stadt Bremen hat „Mobilpunkte“ eingerichtet. Diese werden an CS-Unternehmen vermietet. Ein Kriterium ist der Blaue Engel für Car-Sharing. Ein anderes ist der Nachweis, dass durch das CS-Unternehmen der Stellplatzdruck in der Stadt vermindert wird (bisher erfüllt nur Cambio die Bedingungen für Mobilpunkt). Den Nachweis zum Stellplatzdruck führt Cambio durch die Befragung der Kunden. Es wird bei der Anmeldung gefragt, wie viele Autos im Haushalt vorhanden sind, dann wird die Befragung nach

einem Jahr wiederholt. Resultat bei Cambio: rund 30% der Cambio-Kunden haben ein eigenes Auto abgeschafft!

Eine weitere Idee ist die Erweiterung des Mobilitätsangebotes durch Mitfahrgelegenheiten im Städtischen Bereich. Ein Beispiel dafür ist die Stadt Brüssel.

- Gute Beispiel für intermodale Angebote
Osnabrück, Stuttgart, Mainz.

Meinung zum Blauen Engel

Grundsätzlich ist das eine gute Idee. Würde Aufmerksamkeit erhöhen und Imagegewinn bringen.

Auch in Hinblick auf politische Entscheidungen kann BE wichtige Grundlage sein. So könnten die Kommunen den BE als Kriterium in ihre Lastenhefte aufnehmen.

Was die Kriterien angeht, so müsste man überlegen, ob man einen Punktekatalog bereitstellt. Dass es also nur wenige Ausschlusskriterien gibt und die anderen in Relation zueinander betrachtet werden. Beispielsweise könnte man 6 Sollkriterien haben, von denen mindestens 3 erfüllt sein müssen. So wäre man flexibler.

Sonstiges

Bedienzuschläge: Keine Bedienzuschläge im ÖPNV

Persönlicher Kontakt spielt große Rolle, Automaten sind sehr unbeliebt.

Sollte man sich beim VU im Rahmen eines integrierten Angebotes auch für's Car-Sharing anmelden, müsste man sowieso an den Schalter, wegen der Überprüfung des Führerscheins, etc...

26.03.2012

INTERVIEW

Frau Kühnel, Kreisverkehr Schwäbisch Hall

Intermodale Angebote

- Haben Sie ein intermodales Angebot?

Bisher wird mit der Kolibri-Card nur die ÖPNV Nutzung mit dem Parken in bestimmten Parkhäusern kombiniert.

Eine Kooperation mit einem Car-Sharing Anbieter ist aber geplant.

- Hat das Unternehmen wirklich ein integriertes Angebot mit einer einheitlichen Abrechnung?

Das große Problem ist die einheitliche Abrechnung. Die Finanzierung einer Clearingstelle, die die Daten der einzelnen Kooperationspartner zusammenführt.

- Erfahrungen mit dem E-Ticket (Kolibricard)?

Seit 2006. System: CiCo

Wird gut angenommen. Aktuell 12.000 Kunden. 50% aller Einzelfahrten gehen inzwischen über die Kolibricard.

Auch die Kooperation der 3 Verkehrsverbände wird gut genutzt.

Die Einführung des E-Tickets wurde zur Hälfte vom Land finanziert, zur anderen Hälfte von den VUs

Die seit 2007 festzustellenden Schülerrückgänge können seit 2009 durch Neukunden mit der Kolibricard aufgefangen werden. Vorteil: Zugangshemmnisse verschwinden!

Car-Sharing.

Sehr Auto-affine Gegend. Von 1.000 Einwohnern haben 620 einen Pkw. Potenzial von Car-Sharing hier vor allem in Bezug auf 2. und 3. Wagen.

Im ländlichen Raum gibt es aber kein Car-Sharing, was ein Nachteil ist. Aber unrealistisch, dass sich was ändert...

Meinung zum Blauen Engel

Gute Idee

Nach Meinung von Fr. Kühnle wird der ÖV als solches nicht durch die Auszeichnung eines einzelnen Produktes diskreditiert.

Es ist dadurch eben eine Auszeichnung eines Premiumangebotes.

BE kann Anreiz für Unternehmen und Kunden sein.

26.03.2012

INTERVIEW

Herr Ross; VBB Berlin

Intermodale Angebote

- Haben Sie ein intermodales Angebot?

Es gibt seitens des VBB Kooperationen mit den CS-Unternehmen Green Wheelz, Flinkster, Drive Now.

Warum gibt es kein integriertes Angebot mit einheitlichem Rahmenvertrag und Abrechnung?

Ein integriertes Angebot mit CS und Leihrädern wäre großer investiver Block. Einen gemeinsamen Vertriebsweg zu schaffen, kostet viel Geld.

Allerdings werfen solche Angebote für die Verkehrsunternehmen nicht viel ab. Der Aufwand lohnt sich schlicht nicht. Es gibt keine Notwendigkeit für VU ein solches Angebot zu schaffen. Profitieren würden nur die anderen Anbieter. Es handelt sich um Nischenprodukte.

Unter Umständen können CS und auch Leihräder auch Konkurrenz für VU sein.

Gibt zu bedenken, dass auch beispielsweise in Paris das Angebot der Leihfahräder derart gut angelaufen ist, weil es dort vorher kaum Fahrradverkehr gab. In Berlin sieht das in der Innenstadt ganz anders aus, deshalb schätzt er das Potenzial an Neukunden auch nicht als groß ein.

Problem letzte Meile:

Herr Ross macht darauf aufmerksam, dass der Bedarf für Car-Sharing vor allem in den Randgebieten hoch ist. In der Innenstadt hat der ÖV einen sehr hohen Anteil, das Fahrrad ebenso. In den Randgebieten aber kommt man ohne eigenes Auto nicht zurecht. Oft wird das Auto auch für längere Strecken nur genutzt, weil die Mobilität für „die letzte Meile“ nicht gewährleistet ist. Hier müssten Car-Sharing-Konzepte ansetzten, wenn man den MIV reduzieren will. Doch investieren CS-Unternehmen hier nicht, weil es nicht lohnt, da hier die Bevölkerung sehr Auto-affin ist.

Und doch: Wenn man politisch eine Entwicklung weg vom eigenen Auto anstrebt, muss man sich auf die Randgebiete konzentrieren.

Langfristig wird, vor allem in Hinblick auf die Einführung des E-Tickets über die Entwicklung eines integrierten Angebotes nachgedacht.

- Warum ist Fahrradmitnahme kostenpflichtig

Für VBB finanzielles Argument.

Innerhalb eines integrierten Angebotes wäre Flatrate denkbar.

Meinung zum Blauen Engel

Es stellt sich die Frage, ob es tatsächlich das Verhalten der Menschen verändert. Dann wäre ein Blauer Engel von Vorteil.

Folgendes ist problematisch: diejenigen, die jeden Tag nur ÖV fahren, bekommen keinen Blauen Engel, diejenigen, die zusätzlich noch das Auto in Form von Car-Sharing nutzen, bekommen einen.

Ländlicher Raum

Für den ländlichen Raum wären integrierte Angebote sehr sinnvoll, da die Abhängigkeit vom Pkw sehr groß und das Problem der „letzten Meile“ sehr relevant.

Es fehlen hier aber die Kooperationspartner, die wegbleiben, weil hier kein Geld zu verdienen ist.

Bisher im VBB keine Bestrebungen. Bisheriges Modell ist weiterhin der Rufbus.

27.03.2012

INTERVIEW

Christian Maertins

Intermodale Angebote

- Wie hoch ist das Potenzial, durch gute integrierte Angebote Menschen weg vom eigenen Pkw zu bekommen?
Das Potenzial ist groß. Tatsächlich wächst auch die Zahl der Nutzer, aber bisher nur sehr schleppend. Der Wendepunkt rückt aber unter Umständen näher.
- Wie sieht das Verhältnis der DB AG zu regionalen Verkehrsunternehmen aus? Ist sie Konkurrentin oder Partnerin?
*Deutsche Bahn kann nicht vollständig allein agieren. Ist in den allermeisten Fällen auf die regionalen Verkehrsunternehmen angewiesen. Abstimmungsbedarf. Oft ist Kommune Entscheidungsträger darüber, wer die Vernetzung von Mobilitätsformen vorantreiben soll. Es kommt auch sehr auf die Strategie der jeweiligen Verkehrsunternehmen an, ob eine Kooperation mit der DB sinnvoll oder Konkurrenz.
Muss also immer im Einzelfall betrachtet werden.*
- Eigenschaften einer Mobilitätskarte
*Ist Zugangsmedium zu unterschiedlichen Verkehrsmitteln und Mobilitätsformen. Car-Sharing wird im Begriff der Mobilitätskarte eigentlich immer mitgedacht.
Bisher nur in Mittelstädten und größer.*
- Was macht das Angebot besonders umweltfreundlich
*Dazu muss für jede Einführungsregion/ -stadt einzeln die Gegebenheiten geprüft werden. Städte mit hoher ÖPNV Dichte machen natürlich ganz andere Angebote als Städte/Räume mit weniger guten Anschlussmöglichkeiten. Hier wäre eine geringere Zugangshürde für Pkw-Nutzung (Car-Sharing) vielleicht angemessener.
Aber natürlich müssen solche Angebote immer die Priorität auf die umweltfreundliche Mobilität legen.
Wichtig für die Attraktivität eines Angebotes, vor allem für PKW Besitzer, sind die drei Eigenschaften: instant access (Zugang spontan ohne Hürden), one way (nicht zwangsläufig Hin- und Rück) und open end (Keine Zeitfestlegung, spontane Rückgabe).¹²
Um an Autofahrer heranzukommen, muss man sich mit deren Denkweise beschäftigen. Flexibilität ist dabei ganz wichtig. Daher hält Hr. Maertins viel von Car2go.*

¹² Canzler et al 2007.

Außerdem ist das Bewerben solcher Angebote extrem wichtig. Es muss Priorität für Unternehmen haben.

- Warum gibt es so wenige integrierte Angebote?

Wichtig sind dabei die verschiedenen Unternehmensinteressen. Oft scheitern Kooperationen oder Rahmenverträge an Fragen wie: Wem gehören die Kunden? Welcher Unternehmensname steht nachher auf dem Produkt? Wer ist Hauptanbieter?

Dazu kommen die oft hohen Investitionen in den Aufbau der gemeinsamen Abrechnungsstruktur (Clearingstelle).

- Welche Unterschiede sehen Sie im ländlichen Raum

Hier durchaus auch Potenzial. Allerdings weniger im Bereich „multi“ sondern eher in der Basisversorgung. Restriktionen in Hinblick auf die Zukunft des Autofahrens (Preise, Alter etc.) wird Thema Mobilitätskarte im ländlichen Raum nach Meinung von Herrn Maertins an Bedeutung gewinnen.

- Weitere Beispiele für intermodale Angebote

Touch & travel.

Fragen zum Blauen Engel

- Ihre Meinung zu der Idee eines Blauen Engels für Mobilitätskarten?

Gute Idee. Gibt aber zu bedenken, dass es aktuell kaum Angebote gibt, die für die Vergabe in Frage kämen...

Kriterien dürfen nicht zu streng sein, damit Hürde nicht zu groß.

Angebote sollten ÖV + Fahrrad + CS kombinieren.

Der BE kann Anreiz für Anbieter und Kunden sein

- Wie wichtig ist das Kriterium einer integrierten Abrechnung?

Eine Rechnung ist weniger wichtig, wichtig ist Komfort.

Viel wichtiger ist eine einheitliche Registrierung an nur einer Stelle für alle Anbieter, die im Angebot integriert sind!

- Was ist in Hinblick auf etwaige Kriterien noch zu beachten?

Vielleicht sollte man Kriterien eher als Paket sehen. Wenn das eine Kriterium stark ausgeprägt ist, kann ein anderes etwas weniger stark sein oder so ähnlich. Eine Art Punktesystem. Auch ist es wichtig, die Gegebenheiten vor Ort einzubeziehen.

Möglich wäre es auch, über Tabu-Kriterien Angebote auszuschließen.

Ob es sich um ein echtes integriertes Angebot handelt oder um eine Kooperation, ist aus seiner Sicht egal. Kann beides attraktiv sein. Kooperation sollte daher kein Ausschlusskriterium für BE sein.

Anderes Kriterium vielleicht der Preis. Denn der wirkt direkt auf Kundenbindung.

27.03.2012

INTERVIEW

Herr Erm, VRR

Intermodale Angebote

- Gibt es Erfahrungen mit intermodalen Angeboten? Hat das Unternehmen wirklich ein integriertes Angebot mit einer einheitlichen Abrechnung? Und wenn nein, wenn es sich um eine Kooperation handelt, was sind die Gründe dafür, dass kein integriertes Angebot entwickelt wurde?

Abo-Kunden des VRR sowie Studierende mit Semesterticket erhalten bei den meisten Car-Sharing-Anbietern besondere Rabatte und Vergünstigungen

<http://www.vrr.de/de/fahrten/haltestelle/auto/Car-Sharing/index.html>

Im VRR gibt es verschiedene Kooperationen zwischen VUs und CS und/oder Leihrädern.

CS-Unternehmen geben Rabatte.

Einziges integriertes Angebot: Düsseldorf

Doch einige Kooperationen, die nur eine Registrierung erfordern:

- ⇒ *Essen, Bochum, Duisburg, Oberhausen: hier kann die Registrierung für das CS in den Kundencentern der VUs durchgeführt werden.*

- Was sind Hinderungsgründe für die Etablierung eines integrierten Mobilitätsangebotes:

Im VRR so viele verschiedene Geschäftsmodelle und große Vielfalt der Anbieter, dass einheitliches Angebot nicht umsetzbar.

Herr Erm sieht in integrierten Angeboten eher eine Chance für den ÖPNV, eine Kannibalisierung befürchtet er nicht.

Fragen zum Blauen Engel

- Kann der Blaue Engel für ein Mobilitätsangebot ein Imagegewinn für ein Verkehrsunternehmen sein?

Dazu kann er nichts sagen, wird aber auch seiner Kollegin aus der Marketingabteilung über das Fachgespräch informieren.

28.03.2012

Interview

Herr Beyer; DB Rent.

Intermodale Angebote

- Welche Erfahrungen gibt es mit intermodalen Angeboten?

Bahncard 100 ist Schnittstelle zwischen Nah- und Fernverkehr. Integrierter Chip bietet Möglichkeit zur Nutzung von Flinkster.

In Berlin BeMobility: Eine Karte, verschiedene Anbieter. DB AG war Kopf des Ganzen, BVG und DB Rent waren Partner. Für die Nutzung von CS gab es ein freies Zeitkontingent, für Call-a-bike 30 Minuten frei.

Allerdings sehr wenige Nutzer. Mediale Öffentlichkeit war weit aus bedeutender als Nutzung.

Neues, ähnliches Angebot soll wiederkommen.

Im ÖV gab es Schulungen des Kontrollpersonals, damit Tickets anerkannt wurden.

DB ist insgesamt gut aufgestellt, sowohl im ÖPNV als auch was CS betrifft.

Allerdings stoßen intermodale Angebote bei VUs oft auf große Skepsis. Bedenken auch oft wegen des Auto-Anteils, oft wird befürchtet, dass dieser zu hoch ist, so dass ÖPNV dadurch Nachteile entstehen.

Das Potenzial von integrierten Angeboten Menschen weg vom eigenen Auto zu bekommen hält Hr. Beyer für groß. Kombination von Mobilitätsformen dabei essentiell.

Auch die Einführung von e-Tickets kann positiv für die Entwicklung sein.

Meinung zum Blauen Engel

Hr. Beyer hält einen BE für Mobilitätskarten für sinnvoll.

Könnte sich auch einen Imagegewinn für VUs vorstellen.

Unter Umständen könnte ein BE den VUs die Angst nehmen, dass durch die Einführung eines integrierten Angebotes das eigene Geschäftsfeld (ÖPNV) geschwächt wird.

Man sollte bei der Entwicklung der Kriterien darüber nachdenken, wie man die E-Mobilität integrieren kann.

11.04.2012

INTERVIEW (*Antwort per Email*)

Hartmut Krietemeyer, MVV

Intermodale Angebote

- Haben Sie Erfahrungen mit intermodalen Angeboten? *Nein*
- Haben Sie ein wirklich integriertes Mobilitätsangebot mit einer einheitlichen Abrechnung (aus „ein Hand“)? *Nein*
- Und wenn nein, wenn es sich um bei dem Angebot eher eine Kooperation handelt, was sind die Gründe dafür, dass kein integriertes Angebot entwickelt wurde? *Mögliche Effekte nicht eindeutig positiv, nicht positiv genug; auch negative Effekte (sowohl verkehrlich als auch einnahmeseitig) möglich (s. u.)*
- Fragen zum eigenen intermodalen Angebot:
 - Wie gut verkauft es sich?
 - Wer sind die Nutzer?
 - Wurden auch PKW-affine Personen bzw. solche mit eigenem Pkw als Kunden gewonnen?
- Haben integrierte Angebote das Potenzial Pkw-Besitzer als Neukunden zu gewinnen? U. U. ja, fallweise durchaus; es kommt darauf an; empirischer Nachweis in jedem Einzelfall notwendig.
 - Oder steigen nur langjährige ÖPNV-Nutzer auf solche Angebote um? Auch das ist durchaus möglich.
- Wie werden die Angebote entworfen? Welche Akteure sind involviert? (Kommunen, Verkehrsunternehmen, Einzelpersonen?) Alle genannten wären involviert.
- Was sind Gründe für die Etablierung eines Mobilitätsangebotes, dass mehrere Mobilitätsformen (ÖPNV, Car-Sharing, Leihfahrräder, u.a.) verbindet? Was Hinderungsgründe? *Pro: Positive Nachfrage- und Erlöseffekte für alle Beteiligten (Win-win-Situation)/Kontra: Kannibalisierungseffekte infolge eines Nachfrageabflusses beim ÖPNV (auch dafür gibt es empirische Belege).*
- Welche guten und schlechten Beispiele für intermodale Mobilitätskarten sind Ihnen bekannt (im In- und Ausland)? Positivbeispiel: Stadtwerke Osnabrück; Car-Sharing (CS) und ÖPNV, beides vom ÖPNV-Anbieter betrieben, sozusagen aus einer Hand; habe aber bisher keine Kenntnisse über wirtschaftl. Erfolg / Negativbeispiel: Hannover-mobil, wg. äußerst geringer Nachfrage (im Grunde ein Flop) trotz erheblichen Kommunikationsaufwandes – und: Betrieb nicht aus einer Hand; nur Vertrieb partiell aus einer Hand; auch die Einnahmen aus PublicBike- und CS-Betrieb müssen den ÖPNV-Einnahmen zugutekommen.

Fragen zum Blauen Engel

- Was halten Sie von der Idee, einen Blauen Engel für integrierte Mobilitätsangebote zu vergeben? Bin eher skeptisch (s. Antworten oben), weil Effekte bisher nicht eindeutig; Car-Sharing und Fahrrad können auch ÖPNV-Nachfrage kannibalisieren. Und flexibles CS (One-way-CS) kann auch zusätzlichen IV generieren, z. B. bei Personen, die ohne dieses Angebot ausschließlich ÖV und Fahrrad genutzt hätten. Wenn alles zusammen ausschließlich aus einer Hand und nur von ÖPNV-Unternehmen und/oder Verbänden angeboten und betrieben würde, sähe es zumindest einnahmeseitig anders aus.
- Kann der Blaue Engel für ein Mobilitätsangebot ein Imagegewinn für ein Verkehrsunternehmen sein? *Ja, durchaus; wenn die oben beschriebenen Effekte ausschließlich und nachweislich positiv wären*
- Kann der Blaue Engel gegenüber den Kommunen von bei Verhandlungen um Konditionen Vorteil sein *u. U., ja; s. o.*
- Würden Verkehrsunternehmen einen Blauen Engel beantragen? Was wäre ein akzeptabler Aufwand? *Weiß nicht, kann ich nicht beurteilen*
- Wäre eine Verknüpfung mit dem Gedanken des e-Tickets Ihrer Ansicht nach sinnvoll bzw. wäre das überhaupt machbar? *Sinnvoll ja, aber hier z. Zt. noch kein Thema*

20.04.2012

INTERVIEW

Reinhard Rötgerkamp, Mobil in Düsseldorf

Intermodale Angebote

- Gibt es Erfahrungen mit intermodalen Angeboten? Hat das Unternehmen wirklich ein integriertes Angebot mit einer einheitlichen Abrechnung? Und wenn nein, wenn es sich um eine Kooperation handelt, was sind die Gründe dafür, dass kein integriertes Angebot entwickelt wurde?

Pilot-Projekt „Mobil in Düsseldorf“: Monats-Ticket gemeinsam mit Car-Sharing- und Mietfahrrad-Nutzungsmöglichkeit. Car-Sharing mit Car2Go 90 Freiminuten pro Monat, Mietfahrrad mit Nextbike 240 Freiminuten pro Monat.

Karte: Es wird die für Rheinbahn-Abo-Kunden bereits vor 9 Jahren eingeführte Chipkarte genutzt, ein Chip zur Nutzung von Car2Go wird auf die Karte geklebt, für die Nutzung von Nextbike ist die Telefonnummer auf die Karte gedruckt. Zukünftig ist eine technisch einheitliche Karte geplant, d.h. mit zwei Chips und ohne Aufkleben des Car2Go-Chips.

Registrierung: Das Ticket ist nur bei der Rheinbahn erhältlich, Bestellung online oder im Kundencenter, Führerschein-Prüfung im Kundencenter, dann erfolgt die Ticketausgabe. Für Car2Go ist eine separate Registrierung online unter car2go.com erforderlich, für Nextbike nicht, relevante Kundendaten werden weitergegeben.

Abrechnung: erfolgt über Rheinbahn, das Ticket kostet 74,90 Euro im Monat, ist monatlich kündbar. (Das normale vergleichbare Ticket1000 kostet 63,05 Euro im Monat). Die im Preis enthaltenen Leistungen werden zwischen Rheinbahn, Car2Go und Nextbike verrechnet, über die Freiminuten hinaus in Anspruch genommene Leistungen werden von Car2Go und Nextbike separat abgerechnet.

Die Car2Go-Fahrzeuge können überall kostenlos geparkt werden.

Kooperationen mit anderen Car-Sharing- und Mietfahrrad-Anbietern sind denkbar und möglich.

Die Integration der externen Angebote in die online-Fahrplanauskunft ist geplant.

- Fragen zum eigenen intermodalen Angebot:
 - Wie gut verkauft es sich?

Das Ticket ist seit 1. März 2011 erhältlich, die Nachfrage ist geringer als erwartet, es sind noch keine Ergebnisse veröffentlicht.

- Wer sind die Nutzer?

s.o.

- Wurden auch PKW-affine Personen bzw. solche mit eigenem Pkw als Kunden gewonnen?

s.o.

- Haben integrierte Angebote das Potenzial, Pkw-Besitzer als Neukunden zu gewinnen?
 - Oder steigen nur langjährige ÖPNV-Nutzer auf solche Angebote um?

Es wird ein relativ hohes Potenzial für die Neukundengewinnung gesehen, ein Umstieg der Stammkunden ist nicht im Fokus.

- Wie werden die Angebote entworfen? Wer ist involviert? (Kommunen, Verkehrsunternehmen, Einzelpersonen?)

Die Initiative ging im Herbst 2011 von Car2Go aus. Parallel war drive-now von BMW an einer Zusammenarbeit interessiert.

- Was sind Gründe für die Etablierung eines Mobilitätsangebotes, das mehrere Mobilitätsformen (ÖPNV, Car-Sharing, Leihfahräder, u.a.) verbindet (Stichwort Kundenbindung...)?

Grund für die Beteiligung ist die Neukundengewinnung bei bislang schwer erreichbaren autoaffinen Zielgruppen. Ein weiterer Aspekt ist der Image- und Kommunikationsgewinn.

Fragen zum Blauen Engel

- Kann der Blaue Engel für ein Mobilitätsangebot ein Imagegewinn für ein Verkehrsunternehmen sein?

Ja, da die Berücksichtigung von Umweltaspekten vermehrt als Imagegewinn betrachtet wird.

- Kann der Blaue Engel gegenüber den Kommunen von bei Verhandlungen um Konditionen Vorteil sein?

Eher Imagegewinn, kann schlecht eingeschätzt werden, da nicht persönlich an diesen Verhandlungen beteiligt.

- Würden Verkehrsunternehmen einen Blauen Engel beantragen? Was wäre ein akzeptabler Aufwand?

Kann nicht beurteilt werden, minimaler Aufwand ist angebracht.

Sonstige Informationen

- Gibt es im ÖPNV Bedienzuschläge?

Von den Kunden werden keine Zuschläge für die Karte oder deren Ausgabe verlangt. Car2Go bezahlt eine Provision für die Anmeldung / Abrechnung.

- Ist die Fahrradmitnahme kostenpflichtig und wenn ja warum? (finanziell oder Kapazitätsgründe?)

Ja, keine Angabe zum Grund möglich

- Wie wichtig ist der direkte Kontakt zu den Kunden (Schalter)? Gibt es dazu Untersuchungen?

Sehr erklärungsbedürftiges Produkt, Führerscheinprüfung muss erfolgen.

- Gibt es Erfahrungen zum e-Ticket?

Sehr gute Erfahrungen, die Abo-Karten werden seit 9 Jahren als E-Ticket ausgegeben, Forderungsausfälle sind drastisch gesunken.

Optional, wenn noch Zeit

- Ist es realistisch, den bezogenen Strommix (also den Bezug von grünem Strom und dessen Qualität) als Kriterium aufzunehmen?

Weit hergeholte Idee, bei der Rheinbahn schwierig umsetzbar, da kein Querverbund mit Stadtwerken existiert.

20.04.2012

INTERVIEW FRAGENSAMMLUNG

Herr Schugt, VVS.

Intermodale Angebote

- Gibt es Erfahrungen mit intermodalen Angeboten? Hat das Unternehmen wirklich ein integriertes Angebot mit einer einheitlichen Abrechnung? Und wenn nein, wenn es sich um eine Kooperation handelt, was sind die Gründe dafür, dass kein integriertes Angebot entwickelt wurde?

Abo- und Jahreskartenkunden des VVS erhalten bei Car-Sharing-Anbietern (stadtmobil, flinkster) und bei Call-a-bike günstigere Konditionen, siehe <http://www.vvs.de/tickets/zeitticketsverbundpaesse/vorteile-jahresticketplus/>

Es gibt keine einheitliche Abrechnung. Es sprachen datenschutzrechtliche Gründe gegen eine einheitliche Abrechnung, außerdem hatten die unterschiedlichen Unternehmen Besitzansprüche bei den Kundendaten.

Ein integriertes Angebot mit einheitlicher Abrechnung wird derzeit geplant, vorgesehen sind Möglichkeiten zur Nutzung kommunaler Dienstleistungen, des ÖPNV mittels E-Ticketing, von Car2Go und Flinkster sowie (E-)Call-a-Bike.

- Fragen zum eigenen intermodalen Angebot:
 - Wie gut verkauft es sich?

Zur Nutzung des Rabatts kann keine Einschätzung getroffen werden.

- Wer sind die Nutzer?

Keine Einschätzung möglich.

- Wurden auch PKW-affine Personen bzw. solche mit eigenem Pkw als Kunden gewonnen?

Keine Einschätzung möglich.

- Haben integrierte Angebote das Potenzial Pkw-Besitzer als Neukunden zu gewinnen?
 - Oder steigen nur langjährige ÖPNV-Nutzer auf solche Angebote um?

Dies wird erhofft, mit dem geplanten integrierten Angebot zu erreichen. Dazu ist Kommunikation erforderlich, eine Internetplattform zur Kundeninformation und Kundengewinnung ist geplant.

- Wie werden die Angebote entworfen? Wer ist involviert? (Kommunen, Verkehrsunternehmen, Einzelpersonen?)

Ursprünglich gingen die Planungen von der Stadt Stuttgart und der Stuttgarter Straßenbahnen AG aus, mittlerweile hat der VVS als Verkehrsverbund die Initiative übernommen.

- Was sind Hinderungsgründe für die Etablierung eines Mobilitätsangebotes, das mehrere Mobilitätsformen (ÖPNV, Car-Sharing, Leihfahrräder, u.a.) verbindet (Stichwort Kundenbindung...)?

Die Motivation zur Einführung eines integrierten Angebotes sind Kundengewinnung und -bindung, das neue Selbstverständnis des ÖPNV als Mobilitätsdienstleister, eine bessere Positionierung am Markt. Der VVS führt lieber selbst ein solches Angebot ein, als dies anderen zu überlassen. Darüber hinaus sollen Fördergelder im Bereich E-ticketing und E-Mobilität akquiriert werden.

- Welche guten und schlechten Beispiele für intermodale Mobilitätskarten sind bekannt (im In- und Ausland)?

Münster, Berlin, Düsseldorf

Fragen zum Blauen Engel

- Kann der Blaue Engel für ein Mobilitätsangebot ein Imagegewinn für ein Verkehrsunternehmen sein?

Ja, durchaus.

- Kann der Blaue Engel gegenüber den Kommunen von bei Verhandlungen um Konditionen Vorteil sein

Ja, könnte sein, jedoch marginaler Vorteil.

- Würden Verkehrsunternehmen einen Blauen Engel beantragen? Was wäre ein akzeptabler Aufwand

Man würde sich sicher bemühen. Aufwand halber Tag maximal.

Sonstige Informationen

- Gibt es im ÖPNV Bedienzuschläge?

Nein, aber die Finanzierung der Karten ist ein Thema (Pfand, Leihgebühr).

- Ist die Fahrradmitnahme kostenpflichtig und wenn ja warum? (finanziell oder Kapazitätsgründe?)

Grundsätzlich kostenfreie Fahrradmitnahme, aber morgens und nachmittags ist keine Mitnahme möglich. In der S-Bahn muss morgens ein ermäßigter Fahrschein gelöst werden. Für das momentan neu geplante Angebot werden evtl. bessere Konditionen gewährt.

- Wie wichtig ist der direkte Kontakt zu den Kunden (Schalter)? Gibt es dazu Untersuchungen?

Für den VVS als Verkehrsverbund nicht relevant, da kein eigener Vertrieb. Für die einzelnen VU, bspw. VVS, dagegen sehr relevant.

- Gibt es Erfahrungen zum e-Ticket?

Bislang nicht, das neue integrierte Angebot wird früher oder später in diese Richtung gehen.

- Spricht etwas gegen eine einheitliche Karte für mehrere Angebote?

Es spricht nichts dagegen, VVS will Vereinheitlichung.

- Was müsste in Hinblick auf die Unterschiede zwischen ländlichem Raum und Ballungsräumen für die BE-Kriterien für eine Mobilitätskarte beachtet werden

Die Kartenutzung wird eher städtisch dominiert sein, da das Angebot eher für die Stadtbewohner geeignet ist. Car2Go und Call-A-Bike sind in der Stadt, aber nicht im Umland verfügbar.

- Könnte nach Meinung des Unternehmens ein solches Angebot auch für ein Semesterticket gelten?

Könnte sein, Studenten werden als eine mögliche Zielgruppe gesehen.

Optional, wenn noch Zeit

- Ist es realistisch, den bezogenen Strommix (also den Bezug von grünem Strom und dessen Qualität) als Kriterium aufzunehmen?

Keine Einflussmöglichkeit für VVS.

20.04.2012

INTERVIEW FRAGENSAMMLUNG

Interview *Probst & Consorten* – Marketing-Beratung im ÖPNV
Gesprächspartner: *Ralf Hedel, Consultant*

Intermodale Angebote

- Gibt es Erfahrungen mit intermodalen Angeboten? Hat das Unternehmen wirklich ein integriertes Angebot mit einer einheitlichen Abrechnung? Und wenn nein, wenn es sich um eine Kooperation handelt, was sind die Gründe dafür, dass kein integriertes Angebot entwickelt wurde?

Probst & Consorten beraten mehrere Kunden aus dem ÖPNV in unterschiedlichen Städten in Zusammenhang mit integrierten Angeboten und E-Ticketing.

Einheitliche Abrechnung kann nicht schaden, ist aber nicht zwingend für Erfolg und Marktdurchdringung. Z.B. ist Velib in Paris erfolgreich ohne gemeinsame Abrechnung, dort wird die Karte für den ÖV nur als Zugang zum Fahrrad-Verleih-System genutzt, es gibt keine gemeinsame Abrechnung. Die Hemmnisse für eine Vereinheitlichung der Systeme können sehr hoch sein, bspw. können die Kosten für einen Kartenaustausch im ÖPNV in großen Städten sich auf bis zu eine Million Euro belaufen.

- Fragen zum eigenen intermodalen Angebot:

- Wie gut verkauft es sich?

Nicht relevant

- Wer sind die Nutzer für derartige Angebote?

Junge Erwachsene bis <40, gut gebildet, kaum Ältere, Senioren können aber interessantes Klientel sein.

- Können auch PKW-affine Personen bzw. solche mit eigenem Pkw als Kunden gewonnen werden?

Unwahrscheinlich, umgekehrt hängt Zeitkartenbesitz eher mit der Pkw-Verfügbarkeit zusammen, nicht mit Zweit- und Dritt-Pkw.

- Haben integrierte Angebote das Potenzial Pkw-Besitzer als Neukunden zu gewinnen? Oder steigen nur langjährige ÖPNV-Nutzer auf solche Angebote um?

Gute Chancen für Neukundengewinnung bei integrierten Angeboten, da durch den Zusammenschluss mehrerer Anbieter neue Klientel erschlossen werden können und die Hemmschwelle für die Nutzung sinkt.

In erster Linie sind solche Angebote ein guter Ansatz für positive Kommunikation und zur Steigerung des ÖV-Image.

Der Nutzen für den ÖV kann auch in einer Verbesserung der letzten Meilen-Problematik bestehen.

Um derartige einfache Systeme zu finanzieren, sind keine erheblichen Mittel erforderlich, schon geringe Mehrerlöse bei Ticketverkäufen können die Systemkosten einspielen.

- Wie werden die Angebote entworfen? Wer ist involviert? (Kommunen, Verkehrsunternehmen, Einzelpersonen?)

Gemengelage, initiativ werden sowohl Systemanbieter (Car-Sharing / Fahrrad-Verleih), als auch ÖPNV-VU, die mit der Zeit gehen wollen. Teilweise werden integrierte Angebote politisch von Einzelnen getrieben.

- Was sind Hinderungsgründe für die Etablierung eines Mobilitätsangebotes, das mehrere Mobilitätsformen (ÖPNV, Car-Sharing, Leihfahrräder, u.a.) verbindet (Stichwort Kundenbindung...)?

Technik: Lösungen sind technische Pilotprojekte, es gibt keine Lösung von der Stange, die VDV-Kernapplikations-kompatibel sind. Zudem ist man beim ÖPNV angewiesen auf die bestehende Vertriebstechnik, hier sind langfristige Austauschzyklen zu beachten.

Wirtschaftlichkeit

- Welche guten und schlechten Beispiele für intermodale Mobilitätskarten sind bekannt (im In- und Ausland)?

Hannover Mobil hat nur eine geringe Marktdurchdringung, wird wohl intern auch nicht als erfolgreich betrachtet.

Be-mobility

In allen deutschen Städten existieren Kooperationen mit Car-Sharing-Unternehmen, aber keine integrierten Angebote.

Stadtrad Hamburg

*London Barclays Cycle Hire auf Basis des Montrealer Bixi-Systems
<http://www.tfl.gov.uk/roadusers/cycling/14808.aspx>*

Paris velib

ÖV-Fiets in Holland, Zugang mit holländischer Bahncard

Pübli-Bike in der Schweiz ist ohne Verknüpfung zu Bahncard

Fragen zum Blauen Engel

- Kann der Blaue Engel für ein Mobilitätsangebot ein Imagegewinn für ein Verkehrsunternehmen sein?

Nein, weil ÖPNV per se Umweltvorteil hat.

- Kann der Blaue Engel gegenüber den Kommunen von bei Verhandlungen um Konditionen Vorteil sein?

Vermutlich nein

- Würden Verkehrsunternehmen einen Blauen Engel beantragen? Was wäre ein akzeptabler Aufwand?

Kann er nicht beurteilen.

Sonstige Informationen

- Gibt es im ÖPNV Bedienzuschläge?

Nicht relevant.

- Ist die Fahrradmitnahme kostenpflichtig und wenn ja warum? (finanziell oder Kapazitätsgründe?)

Sehr abhängig von den einzelnen VUs.

- Wie wichtig ist der direkte Kontakt zu den Kunden (Schalter)? Gibt es dazu Untersuchungen?

Sehr erklärungsbedürftiges Produkt, noch mehr als Abo-Karten. Mindestens ein persönlicher Kontakt ist erforderlich / sinnvoll.

- Spricht etwas gegen eine einheitliche Karte für mehrere Angebote?

Wirtschaftlichkeit, Technik, siehe vorn

Vertiefende Interviews nach dem Fachgespräch

15. August 2012

INTERVIEW

Herr Winkler HVV

Hintergrund

Bisher gab es im HVV nur Kooperationen mit anderen Mobilitätsanbietern mit Rabatt-Aktionen, aber keine wirkliche Zusammenarbeit.

Doch entwickelt der HVV derzeit ein intermodales Angebot. Dies soll im Frühjahr 2013 als Pilotprojekt auf den Markt kommen. Es wird als Abo+ gehandelt und integriert car2go, Europcar und wahrscheinlich Stadtrad (jetziger Stand).

Es handelt sich dabei um ein integriertes Angebot, wobei in Sachen einheitlicher Abrechnung noch keine Entscheidung gefallen ist. Doch wird es eine einheitliche Registrierung an so genannten „Mobilitätscentern“ geben.

Dem Verbund (in diesem Fall dem HVV) kommt bei der Entwicklung und Einführung des Produktes überwiegend konzeptionelle Aufgabe zu. Die operativen Aspekte sind auf Seiten des Verkehrsunternehmens (in diesem Fall die Hamburger Hochbahn) zu sehen.

Das Angebot stützt sich organisatorisch auf 3 Säulen:

- Räumlich-organisatorische Ebene: Schnittstellen der verschiedenen Modi sowie Ausgestaltung des Angebotes
- Informatorische Ebene: Das heißt, die Synchronisation der Daten zwischen den Unternehmen
- Tariflich-vertriebliche Ebene: tarifliche Integration, Mobilitätscenter, etc.

Das Angebot kommt zunächst auf den Markt, um es den beteiligten Unternehmen zu ermöglichen, Erfahrungen zu sammeln und eine Kosten-Nutzen-Analyse zu erstellen.

Fragen zu ausgewählten Kriterien

Einheitliche Registrierung / Einheitliche Abrechnung

Wichtig ist, dass für den Kunden der Zugang zu einem intermodalen Angebot so einfach wie möglich ist. Von diesem Standpunkt aus sind beide Punkte (Registrierung und Abrechnung) erstrebenswert.

Für die Unternehmen ist es allerdings immer ein Abwägungsprozess zwischen Kosten und Nutzen, um diese Einfachheit für die Kunden herzustellen. Meist ist es für das jeweilige VU bzw. den Verbund einfacher, eine einheitliche Registrierung zu organisieren, als eine einheitliche Abrechnung. Die einheitliche Abrechnung birgt zudem ein höheres

Konfliktpotenzial zwischen den Akteuren z.B. in Bezug auf Fragen wie: Wem gehören die Kundendaten, wer hat die Hoheit über das System, wer trägt die Kosten für die Datenschnittstelle etc.?

Was das HVV-Angebot Abo+ angeht, so wird versucht, beides anzubieten. Dies ist aber noch nicht spruchreif.

E-Ticket

Das E-Ticket ist ein Trend, der sich langfristig in Deutschland durchsetzen wird. Damit verbessern sich auch die Möglichkeiten für intermodale Angebote. Der HVV hat derzeit ein Pilotprojekt E-Ticket im Bereich HH-Harburg. Es gibt durchaus Überlegungen, das Abo+ bei Erfolg als E-Ticket anzubieten. Allerdings muss dafür zunächst das gesamte System des HVV umgestellt werden.

Als Kriterium für einen Blauen Engel Mobilitätskarte ist das E-Ticket nicht geeignet (wird irgendwann zum Standard werden).

Niederschwelligkeit

In Hinblick auf die derzeitigen Vertriebs- und Organisationsstrukturen ist es derzeit nicht denkbar, ein Angebot, wie das Abo+ (also ein integriertes Angebot) für den Gelegenheitsverkehr zu öffnen. Vor allem ökonomisch macht das für die Verkehrsunternehmen keinen Sinn. Letztlich sollen ja für den Kunden die Nutzungskosten geringer sein, als die Summe der Einzelbausteine...

Für ein VU ist ein integriertes Angebot derzeit überhaupt nur denkbar, wenn damit eine langfristige Kundenbindung mit entsprechenden Einnahmen (Jahreskarte ÖPNV) verbunden ist. Zunächst werden intermodale Angebote als Abo auf den Markt kommen.

Dies ändert sich allerdings in Hinblick auf das E-Ticket. Sobald das da ist, könnte der Gelegenheitsverkehr besser einbezogen werden. Grundsätzlich hat der ÖPNV den Gelegenheitsverkehr im Blick. Er wird in zukünftige Angebots- und Tarifentwicklungen einbezogen.

Auch gibt es seitens der VUs zum Teil große Vorbehalte gegenüber intermodalen Angeboten, da die anderen Akteure (CS-Unternehmen, Fahrradverleiher, etc.) als Konkurrenz wahrgenommen werden. Um diese Hürde zu nehmen, muss es erst genug Gegenbeispiele geben.

So kann man heute keinen VU dazu kriegen, ein intermodales Angebot zu unterstützen, dass nur den Gelegenheitsverkehr vorsieht. Die Niederschwelligkeit kann derzeit kein Pflichtkriterium sein, denn es wäre ein k.o.-Kriterium!

Modal Shift – Frage nach der Möglichkeit des Nachweises über Befragungen

Der Nachweis, dass durch das Angebot Verkehr auf umweltfreundliche Verkehrsmittel verlagert bzw. der eigene Pkw abgeschafft wird, ist durchaus erbringbar. Denn die

Verkehrsunternehmen führen sowieso in regelmäßigen Abständen Kundenbefragung durch die Marktforschung durch. So stellt dieses Kriterium und sein Nachweis keine Hürde dar.

Mobilitätsbausteine

Den ÖPNV als Pflichtbaustein zu definieren, ist richtig. Dazu sollte mindestens ein Baustein kommen.

Verfügbarkeit vor Ort

Die Verfügbarkeit der einzelnen Verkehrsmittel an den Knotenpunkten ist für die VUs meist leicht zu prüfen und nachzuweisen. Es stehen GPS-basierte Systeme zur Verfügung, die auch die Einwohnerzahl von Regionen beinhalten und entsprechend das Verhältnis Fahrzeuge/Einwohner anzeigen können.

Wichtig sei in diesem Zusammenhang aber auch die Erreichbarkeit/der Zugang in Hinblick auf den Fußverkehr. So sollte die Haltestellendichte in einem Gebiet so sein, dass von jedem Punkt aus eine Haltestelle in einer fußläufig erreichbaren Entfernung liegt. Es gibt hierzu Praxiserfahrungen aus England (Accessibility-Planning). Wesentlich ist hier eine gute Kooperation zwischen VU und Regionalplanung.

Übertragbarkeit

Kann eigentlich durch den Baustein Car-Sharing kein Kriterium für das Gesamtangebot sein. Auch die VUs sehen es nicht so gerne.

Ist als Kriterium für den Blauen Engel nicht geeignet.

27. August 2012

INTERVIEW

Herr Wolter, Innoz (BeMobility)

Fragen zu ausgewählten Kriterien

Mobilitätsbausteine

Pflichtbaustein ÖPNV ist das richtige Signal und wird somit begrüßt. Die Zahl der Bausteine sollte aber nicht weiter definiert werden. Wichtig sei lediglich, dass das Angebot eine gute Alternative zum eigenen Pkw darstellt. Auch darf die Hürde für Zeichennehmer nicht zu hoch sein, da es nicht viele integrierte Angebote in Deutschland gibt. Also ÖPNV plus mindestens ein weiteres Angebot. Dies sollte dann nach einiger Zeit neu überdacht werden, denn der Markt verändert sich.

Modal Shift – Frage nach der Möglichkeit des Nachweises über Befragungen

Eine Nutzerbefragung durchzuführen ist schwierig und teuer. Vor allem aber ist die Frage nach der Veränderung des Verkehrsverhaltens nicht wissenschaftlich nachweisbar. Zu viele äußere Faktoren beeinflussen die Entscheidungen im Verkehrsverhalten. Eine solche Befragung ist nicht Glaubwürdig (Stichwort wissenschaftliche Güte).

Niederschwelligkeit

Der Einbezug des Gelegenheitsverkehrs in solche Angebote ist noch weit weg. Selbst wenn das E-Ticket bald den Markt erobert: Das erste was umgestellt wird, werden die Jahresabos sein.

Denkbar sei die Variante der monatlichen Grundgebühr, sollte sich touch and travel verbreiten. Der Kunde könnte einen Vertrag über einen Zeitraum haben und in diesem Zeitraum den ÖPNV in verschiedenen Städten auch im Gelegenheitsverkehr nutzen (Best-Price-Garantie). Dazu dann noch CS und Leihfahrrad.

Einheitliche Registrierung

Ist oft nicht gänzlich möglich. Im Fall von BeMobility erfolgt die Registrierung in zwei Schritten. Zunächst bei der BVG für alles, dann wird der Kunde angeschrieben und muss sich an anderer Stelle noch für das Car-Sharing anmelden.

Einheitliche Abrechnung

Einheitliche Abrechnung wird nicht möglich sein. Schon wegen der Frage, wer die Kundendaten bekommt.

Eine Ausnahme wäre es wohl, wenn die Kosten für das Ticket Freiminuten für CS und Fahrrad beinhalten. Dann könnte der Betrag wohl von einem Unternehmen abgerechnet werden. Alle weiteren anfallenden Kosten bspw. durch Überschreiten der Freiminuten aber schon wieder nicht mehr.

Übertragbarkeit

Für den ÖPNV wäre eine Übertragbarkeit möglich. CS müsste man davon ausnehmen (ist bei BeMobility so).

Allerdings ist dieser Punkt als Pflichtkriterium nicht sinnvoll, denn so wird wieder die Hürde für die Bildung von intermodalen Angeboten zu hoch gesetzt. Viele VUs könnten sich die Übertragbarkeit nicht leisten.

Flexibles Car-Sharing

Die Attraktivität wird durch Einbindung von flexiblem CS vor allem für Menschen mit eigenem Pkw größer, da one-Way-Nutzung möglich wird. Es werden Nutzerschichten erreicht, die vorher mit klassischem CS nicht erreicht wurden.

BeMobility bietet aber über flinkster die gesamte Palette des flinkster-Angebotes, also auch das stationäre CS.

Zahl der Freiminuten

In BeMobility sind 50 Euro Guthaben pro Monat für CS inklusive. Letztlich sind das aber nur 2-3 Fahrten, wenn man sich die Nutzung von CS ansieht. Die Mehrzahl der Nutzer beim Piloten 2011 nutzte die 50 Euro nicht voll aus.

Der hohe Betrag wurde aber ganz bewusst gewählt, als Lockangebot. Hintergrund ist die Tatsache, dass es in puncto Änderung des Verkehrsverhaltens wichtig ist, eine Gewohnheit zu etablieren. Die Nutzung von ÖPNV und CS muss zur Gewohnheit werden und dazu kann ein Lockangebot entweder in Form von Guthaben oder durch Freiminuten dienen, wenn es hoch genug ist. Langfristig unterstützt es damit dann hoffentlich eine Veränderung des Nutzerverhaltens und damit die Abschaffung des eigenen Pkw.

CS-Tarif

Diesen Punkt hat Herr Wolter selbst eingebracht:

Um die Attraktivität sowie die Nutzung und damit letztlich auch die Abschaffung eigener Pkws zu fördern, hält Herr Wolter es für notwendig, die aktuelle übliche Tarifgestaltung im Car-Sharing zu verändern. Bisher setzt das klassische CS auf gespaltene Tarife, also Zeitkosten und km-Kosten. Auch wenn diese Praxis sicherlich umweltfreundlich ist, weil der

Nutzer angeregt wird, kürzere Strecken zu fahren, so macht sie eine Kostentransparenz unmöglich. Durch die Spaltung ist es dem Nutzer vor Beginn der Fahrt eigentlich nicht möglich, die Kosten zu kalkulieren, was eine enorme Hürde für die Nutzung darstellt. Ein einheitlicher Tarif (vor allem pro Zeiteinheit) wäre besser kalkulierbar. Dadurch könnte die Attraktivität für Nicht-CS-Nutzer erhöht werden.

27. August 2012

INTERVIEW

Herr Glotz-Richter (Nachhaltige Mobilität; Der Senator für Umwelt, Bau und Verkehr Bremen)

Fragen zu ausgewählten Kriterien

Mobilitätsbausteine

Grundsätzlich gilt: Je mehr Mobilitätsbausteine, desto besser ist wahrscheinlich das Angebot. Ein gutes integriertes Angebot in urbanen Räumen sollte mindestens 3 Bausteine haben. Im ländlichen Raum können es weniger sein. Vorschlag: Ab einer bestimmten Einwohnerdichte 3 Bausteine, vorher 2.

Der Vorschlag den ÖPNV als Basisbaustein vorzugeben wird akzeptiert. Aufgrund der Schwerfälligkeit mancher VUs wäre es allerdings wünschenswert, wenn man auch Angebote ohne den Baustein ÖPNV fördern könnte. Als problematisch wird hierbei allerdings auch gesehen, dass unter solchen Angeboten ohne ÖV auch solche sein können, die aus Umweltsicht nicht sonderlich förderungswert erscheinen. Hier wäre es dann umso wichtiger, das Kriterium Modal Shift schärfer zu formulieren (siehe unten).

Modal Shift – Frage nach der Möglichkeit des Nachweises über Befragungen

Beispiel Bremen: Um Stellplätze an den Mobilpunkten zu bekommen, müssen die CS-Unternehmen zum einen mit dem UZ für Car-Sharing ausgezeichnet sein und zum anderen nachweisen, dass ein CS-Fahrzeug mindestens 6 Pkw ersetzt, das also pro eingesetztem CS-Fahrzeug 6 Pkw aus Privatbesitz abgeschafft werden.

Den Nachweis zu führen, erscheint keine zu hohe Anforderung.

Tatsächlich wird der Vorschlag, zunächst nur einen Nachweis über einen Modal Shift, also eine Veränderung des Verkehrsverhaltens zu fordern, sogar zu schwammig für das Umweltzeichen. Es wäre einfacher und besser von Anfang an Fakten abzufragen. Eine Änderung des Verkehrsverhaltens der Nutzer ist praktisch nicht nachweisbar, weil Verkehrsverhalten von zu vielen äußeren Faktoren abhängig ist (z.B. Spritpreise, Umweltzonen, Lebensumstände, etc.).

Dahingegen kann die Abschaffung des eigenen Pkw gut nachgewiesen werden und stellt eine gut messbare Größe dar.

Niederschwelligkeit

In Bremen gibt es ein Angebot für den Gelegenheitsverkehr: Die BOB-Karte. Es gibt Bestrebungen, diese mit einer Bezahlungsfunktion für das Taxi auszustatten, so dass es ein intermodales Angebot wäre.

Da es bis dato keine intermodalen Angebote im Gelegenheitsverkehr gibt, kann dies kein Pflichtkriterium für den BE ein.

Verfügbarkeit vor Ort

Unternehmen wie CS oder Fahrradverleiher stellen Leihstationen bzw. Gebiete nach eigenen Kosten-Nutzen-Abwägungen aus. Eine optimale theoretische Dichte kann davon abweichen.

So ist es wichtig, wenn man die Verfügbarkeit vor Ort als Kriterium führt, einen Kompromiss zwischen der optimalen Verfügbarkeit und einer für die jeweiligen Unternehmen tragbare Verfügbarkeit zu finden.

Fahrradstellplätze

Zahl und Qualität der Fahrradstellplätze ist als Kriterium nicht ausgeschlossen, da vielerorts die Haltestellenbereiche (vor allem bei Straßen- sowie U-Bahnen) den jeweiligen VUs gehören.

27. August 2012

INTERVIEW

Herr Rötgerkamp (Rheinbahn; Mobil in Düsseldorf)

Fragen zu ausgewählten Kriterien

Mobilitätsbausteine

Pflichtbaustein ÖPNV wird begrüßt. Insgesamt mindestens 3 Bausteine, also ÖPNV plus zwei weitere. Die Kombination von mindestens 3 Bausteinen ist keine zu große Hürde für Verkehrsunternehmen. Grundsätzlich wären mehr Bausteine noch besser.

Modal Shift – Frage nach der Möglichkeit des Nachweises über Befragungen

Zwei neue Vorschläge für den Nachweis, dass eine Veränderung im Verkehrsverhalten stattgefunden hat:

- *Bei der Registrierung wird die Zahl derer erfasst, die bislang keine Abonnenten des VUs waren. Bei diesen Kunden kann man sich ziemlich sicher sein, dass sie ihr bisheriges Verkehrsverhalten weg vom eigenen Pkw hin zur ÖPNV-Nutzung verändern.*
- *Messung und Auswertung des Ein- und Auspendelverkehrs (Berufsverkehr). Sind hier Rückgänge zu verzeichnen?*

Niederschwelligkeit

Es ist noch zu früh, um den Einbezug des Gelegenheitsverkehrs als Kriterium für ein intermodales Angebot zu definieren. Solche Angebote müssen erst „wachsen“.

Den Vorschlag, die Kundenbindung über eine Grundgebühr und Vertragslaufzeiten (halbes Jahr, ganzes Jahr...) an das VU und darüber hinaus spezielle Einzelfahrt-Tarife für Karteninhaber anzubieten (hält er für eine gute Idee. Nur hat das bisher noch niemand gemacht...).

Allerdings ist es nicht nötig intermodale Tickets als Jahrestickets anzubieten: Das Ticket Mobil in Düsseldorf ist ein Monatsticket.

Einheitliche Registrierung

Die einheitliche Registrierung kann problemlos als Pflichtkriterium gesetzt werden.

Einheitliche Abrechnung

Dieses Kriterium ist auch sehr wichtig und durchaus machbar.

Im Falle von Mobil in Düsseldorf zahlt der Kunde den Preis für das gesamte Angebot an die Rheinbahn und diese verteilt es an die anderen Partner. Dazu hat die Rheinbahn einen Zugang zum System von Car2go. Es musste dadurch keine Clearingstelle eingerichtet werden.

Langfristig wird ohnehin eine Deutschlandweite Abrechnung über das Handyticket angestrebt (DVB Lockpay). Das ist der Trend. Dann ist die einheitliche Abrechnung gar kein Problem mehr.

Übertragbarkeit

Ist unter Umständen machbar. Letztlich ist es aber auch aus Umweltsicht besser, wenn jeder Nutzer sein eigenes Ticket hat. Aus Sicht der Unternehmen ist die Übertragbarkeit nicht erwünscht.

Verfügbarkeit vor Ort

Die Rheinbahn stellt keine eigenen Anforderungen an Car2go und Nextbike. Die Fahrzeugdichte wird von diesen selbst bestimmt und zwar anhand von Kosten-Nutzen-Rechnungen.

Zahl der Freiminuten

Die im Ticket 100 enthaltenen 90 Freiminuten beziehen sich auf einen Monat. Diese wurden zwischen Rheinbahn und CS verhandelt. Es ist nicht im Sinne der VUs, dass es zu viele Freiminuten sind. Tatsächlich werden die 90 Freiminuten von Mobil in Düsseldorf selten ausgeschöpft!

Anhang 2 – Fachgespräch

Fachgespräch „Umweltzeichen für integrierte Mobilitätsangebote“

Protokoll zur Sitzung am 02.05.2012

im Umweltbundesamt in Berlin

Teilnehmende:

Hannes **Beyer**, DB Rent GmbH

Daniel **Bleher**, Öko-Institut

Michael **Bölke**, Umweltbundesamt

Janine **Brauman**, Umweltbundesamt

Karl **Erm**, Verkehrsverbund Rhein-Ruhr

Andreas **Geißler**, Allianz pro Schiene e.V.

Michael **Glott-Richter**, Freie Hansestadt Bremen

Kirsten **Havers**, Öko-Institut

Thomas **Hennecke**, DB Regio AG

Dr. Carsta **Herpich**, Berliner Verkehrsbetriebe

Tilman **Heuser**, BUND Berlin

Annette **Körner**, Leipziger Verkehrsbetriebe

Willi **Loose**, Bundesverband Car-Sharing

Christian **Maertins**, freiberuflich (InnoZ, WZB)

Claudia **Maiwald**, Verkehrsclub Deutschland

Marion **Malow**, Umweltbundesamt

Johanna **Schneider**, Verkehrsclub Deutschland

Michael **Schuster**, Öko-Institut

Gerrit **Poel**, Verband Deutscher Verkehrsunternehmen

Dirk **Polenz**, Berliner Verkehrsbetriebe

Ferry **Quast**, Probst & Consorten Marketing-Beratung im ÖPNV

Dr. Frank **Wolter**, InnoZ GmbH / BeMobility

Protokoll: Michael Schuster (Öko-Institut)

Moderation: Daniel Bleher (Öko-Institut)

Zusammenfassung

Im Rahmen des Fachgesprächs wurde die Idee eines Blauen Engels für integrierte Mobilitätsangebote und die Ergebnisse von Experteninterviews vorgestellt.

Anschließend diskutierten die Teilnehmer die Rahmenbedingungen für ein solches Umweltzeichen sowie mögliche Vergabekriterien. Dazu zählten bspw. die Quantität und Qualität der einzubeziehenden Dienstleistungen, die Niedrigschwelligkeit eines integrierten Mobilitätsangebotes bzw. die Verringerung von Zugangsbarrieren für multimodales Verhalten und die Umwelteffekte.

TOP 1: Begrüßung und Tagesordnung

Herr Bleher begrüßt die Teilnehmer, erläutert die Tagesordnung und bittet die Teilnehmer, sich kurz vorzustellen.

Inhalte des Fachgesprächs sind: Vorstellung des Blauen Engels, Vorstellung der Ergebnisse der Telefoninterviews, Diskussion: der Bestandteile integrierter Angebote, der Vor- und Nachteile eines Umweltzeichens für integrierte Mobilitätsangebote sowie möglicher Vergabekriterien.

TOP 2: Vorstellung Blauer Engel (s. Anlage 1)

Frau Braumann stellt die Themenschwerpunkte, Vergabegrundlagen, Nutzungsgebühren und Marketing-Aktivitäten im Kontext des Umweltzeichens Blauer Engel vor. Ziel des Fachgesprächs ist es, die Vor- und Nachteile eines Umweltzeichens für integrierte Mobilitätsangebote und mögliche Vergabekriterien zu diskutieren. Ggf. wird anschließend ein Vorschlag für die Jury Umweltzeichen zur Prüfung eines Blauen Engels für integrierte Mobilitätsangebote erarbeitet.

Hr. Maertins erkundigt sich nach dem Einbezug sozialer Kriterien und weist auf das Projekt Autolib in Paris hin, dort sei ein Kriterium, Autozugang für soziale Schichten zu schaffen, die keinen eigenen Pkw zur Verfügung haben.

Hr. Bölke erläutert die Trends im städtischen Personenverkehr und diesbezüglichen Ziele des UBA. Mit Hilfe von integrierten Mobilitätsangeboten könnte die zunehmende Zahl junger Menschen ohne Führerschein und das steigende multimodale Verkehrsverhalten gefestigt bzw. dauerhaft an den ÖPNV gebunden werden. Hr. Bölke gibt einen Überblick über bereits existierende Blaue Engel im Verkehrsbereich und weist auf die UBA-Veröffentlichung „CO₂-Emissionsminderung im Verkehr in Deutschland“ hin.

Hr. Loose gibt darauf hin zu bedenken, dass der genannte Trend der zunehmenden Zahl junger Menschen ohne Führerschein nur in Großstädten zu beobachten ist.

Auf Nachfrage von Hr. Glotz-Richter bestätigt Hr. Bölke, dass von 1994 bis 2005 ein Blauer Engel für Monatskarten im ÖPNV mit kostenloser Fahrradmitnahme und Übertragbarkeit als Servicekriterien existierte. Da sich diese Angebote zum Standard entwickelt haben, ist dieses Umweltzeichen in 2005 ausgelaufen.

Frau Braumann erläutert auf Nachfrage von Fr. Körner die Staffelung der jährlich anfallenden Gebühren. Diese werden anhand des Umsatzes des betreffenden ausgezeichneten Produktes berechnet (nicht der Umsatz d. Unternehmens), die Obergrenze beträgt 6.000 Euro p.a. (ab einem Produkt-Umsatz von 25 Mio. Euro p.a.).

TOP 3: Vorstellung Ergebnisse Telefoninterviews (s. Anlage 2, Folien 2-4)

Fr. Havers präsentiert die Ergebnisse der telefonischen Interviews mit Experten aus Verkehrsunternehmen und -verbänden, Verbänden sowie Wissenschaft und Forschung. Die Angebotspalette und der Integrationsgrade derzeit existenter integrierter Angebote unterscheiden sich z.T. stark.

TOP 4: Diskussion möglicher Vergabekriterien (s. Anlage 2, Folien 6-10)

Fr. Havers stellt mögliche Vergabekriterien vor, u.a. die Angebotsstruktur im Ballungsraum / Ländlichen Raum. Hr. Bleher ergänzt, dass die Vergabepaxis des Blauen Engels mehrheitlich an die Erfüllung eines starren Kriterienkatalogs geknüpft ist. Das Beispiel des Blauen Engels für umweltfreundlichen Schiffsbetrieb zeigt, dass auch eine Mischung aus Pflicht- und Sollkriterien denkbar ist. Zudem sei es denkbar, in einem ersten Schritt alle integrierten Angebote auszuzeichnen und im Zeitverlauf eine Verschärfung der Vergabekriterien vorzunehmen.

Herr Bleher bittet die Anwesenden um ihre Einschätzung zu den Vorschlägen.

Rahmenbedingungen eines Umweltzeichens für integrierte Mobilitätsangebote

Aus Sicht von Fr. Körner wäre ein solches Umweltzeichen sehr begrüßenswert, im Vordergrund sollte die Verhältnismäßigkeit der zugrundeliegenden Vergabekriterien stehen. Entscheidend für den Kunden seien finanzielle Anreize und weniger die Vereinheitlichung von Ticket und Registrierung. Ein Großteil der Verkehrsunternehmen im ÖPNV konzipiert derzeit integrierte Angebote. Der ÖPNV verzeichnet seit Jahren Zuwächse und ist per se umweltfreundlich, Car-Sharing dagegen nicht zwangsläufig. Die Verkehrsunternehmen seien weiterhin wichtig und nicht ersetzbar. Die Kosten für die Nutzung des Umweltzeichens sind eine Hürde, die jedoch überwunden werden könnte. Ein integriertes Angebotspaket als Alternative zum eigenen Auto sei sinnvoll. Die Einführung des Umweltzeichens dürfe nicht zur Imageverschlechterung im ÖPNV (bei Nichtvergabe bzw. anderen Tickets) führen.

Hr. Poel sieht ebenfalls die Gefahr, dass das klare Profil des ÖPNV als Klimaschützer durch den Einbezug von Taxi und Car-Sharing verwaschen werde. Wenn ein Großteil der Bevölkerung erreicht werden soll, dann sei ein Umweltzeichen nicht zielführend. In Mittelstädten verfügt der ÖPNV nicht über Kapazitäten für die gewünschte Verlagerung.

Fr. Herpich und Hr. Polenz hinterfragen die Bedeutung des Umweltzeichens. In Untersuchungen der BVG zur Relevanz von kundenorientierten Maßnahmen rangiert der Blaue Engel auf den hinteren Plätzen. Der Nutzen eines derartigen

Umweltzeichens sei für die BVG nicht erwiesen. Hr. Polenz empfiehlt, soziale Aspekte nicht in die Vergabekriterien aufzunehmen. Sollte als mögliches Vergabekriterium formuliert werden, dass ein Nachweis erbracht werden muss und dass das Mobilitätsangebot zu einer Verlagerung in der Verkehrsmittelwahl hin zu mehr ÖPNV geführt hat, so gibt Herr Polenz zu bedenken, dass in Berlin Radfahren und zu Fuß gehen im Trend liegen. Wäre vor 5 Jahren ein solches Kriterium eingeführt worden, so ließe sich aufgrund des externen Effekts keine Zunahme im ÖPNV nachweisen. Der ÖPNV stünde zudem permanent im Spannungsfeld Ökonomie und Ökologie (bspw. Mehrkosten für den Bezug von grünem Strom, Komfort vs. Energieverbrauch). Eine Schwierigkeit in diesem Zusammenhang stelle auch der Aufwand für die Zertifizierung des Blauen Engels dar. Weiterhin seien integrierte Angebote schwer zu definieren und abzugrenzen. Fr. Herpich macht auf den für eine einheitliche Abrechnung entstehenden Aufwand aufmerksam - es ist nicht klar, ob der Kundennutzen dies rechtfertigt. Verkehrsunternehmen werden ggf. mit mehreren Car-Sharing-Anbietern kooperieren, wobei eine Zusammenarbeit nicht per se interessant sei, sondern nur bei Abschaffung von privaten Pkw. Erst dann ist das Angebot wirklich sinnvoll und so vor allem dieser Punkt nachzuweisen. Fr. Herpich bietet an, die Ergebnisse der Begleitforschung zu den demnächst beginnenden Pilotprojekten mit integrierten Angeboten zur Verfügung zu stellen. Mittelfristig ist neben der Innovation auch die Wirtschaftlichkeit derartiger Angebote wichtig.

Hr. Hennecke weist auf die Negativ-Botschaft für ÖPNV-Angebote hin, die nicht mit dem Blauen Engel ausgezeichnet werden. Es sollte überlegt werden, ob eine andere Herangehensweise sinnvoll ist.

Hr. Maertins weist darauf hin, dass es sich bei dem diskutierten Umweltzeichen um eine Auszeichnung für ein integriertes Angebot und nicht für deren einzelne Bestandteile handelt.

Für Hrn. Heuser bestehen die Ziele integrierter Angebote in der Abschaffung privater Pkw und der Senkung von Transaktionskosten multimodalen Verhaltens. Integrierte Mobilitätsangebote sind begrifflich zu definieren. Die vorgeschlagenen Kriterien sind stark ÖPNV-orientiert, jedoch ist damit zu rechnen, dass zukünftig andere Anbieter im Wettbewerb als Mobilitätsprovider auftreten werden. Angesichts der momentanen Quantensprünge bei Angeboten und Technik sei eine Einschätzung anhand der bisherigen Erfahrungen schwierig. Der Blaue Engel ist bei Politik und Medien bekannt und relevant und könne wichtig sein, um sich von potenziellen und weniger umweltfreundlichen Angeboten bspw. der Automobilindustrie abzugrenzen.

Fr. Maiwald betont, dass es wichtig sei, Mobilität ohne eigenes Auto zu ermöglichen. Sie weist darauf hin, dass ein Umweltzeichen zu einem Wettbewerb zwischen Kommunen um das beste ökologische Konzept für integrierte Angebote führen könnte. Die Politik spiele bei der Einführung derartiger Angebote eine große Rolle.

Hr. Loose gibt zu bedenken, dass ein Umweltzeichen für Produkte mit großer Auswahlmöglichkeit sich deutlich unterscheidet von den hier diskutierten integrierten Angeboten, für die es in den einzelnen Kommunen keine bzw. nur eine sehr eingeschränkte Auswahl gibt.

Hrn. Glotz-Richter zufolge solle ein integriertes Angebot eine Alternative zum Auto-besitz darstellen. Personen ohne eigenen Pkw nutzen den ÖPNV intensiver, insofern ergebe sich ein Vorteil für den ÖPNV.

Hr. Quast weist darauf hin, dass eine Priorisierung der Vergabekriterien sinnvoll erscheint, das oberste Ziel sei CO₂-Vermeidung. Der Blaue Engel könnte die Wahrnehmung des Produktes verbessern, jedoch erscheint eine Abgrenzung zu anderen Produkten schwierig.

Hr. Wolter äußert Bedenken hinsichtlich der schwierigen Abgrenzbarkeit hinsichtlich einzelner Bestandteile von integrierten Angeboten. Letztlich sollte aber die Vielfalt berücksichtigt und möglichst viele Angebote in den Blauen Engel einbezogen werden. Weiterhin sei der Umgang mit den regionalen Qualitätsunterschieden im ÖPNV-Angebot zu bedenken. Der Blauer Engel stelle ein bekanntes vertrauenswürdige Label dar. In Stuttgart werde ein integriertes Angebot aus politischen Gründen und nicht aufgrund einer Initiative von Unternehmen eingeführt.

Hr. Bölke sieht die autounabhängige Mobilität als Benchmark für das Umweltzeichen. Ein Wettbewerb unter Kommunen erscheint positiv, diese könnten zudem das Umweltzeichen nutzen, um Anforderungen in verkehrlichen Planungen zu definieren. Hr. Bölke stellt klar, dass für das UBA die Umweltentlastungseffekte im Mittelpunkt des Umweltzeichens stünden. Das Instrument Umweltzeichen für integrierte Angebote sei eine von mehreren Möglichkeiten zur Umweltentlastung im Verkehr. Bei der Ausgestaltung und Abgrenzung seien valide Anforderungen zu formulieren. Potenzielle Zeichennehmer seien vorhanden, der Blauer Engel soll die bestehenden Entwicklungen befördern.

Hr. Bleher und Fr. Braumann verweisen auf die Erfolgsbeispiele des Blauen Engel bei der Auszeichnung umweltfreundlicher Produkte. Bei Dienstleistungen wie z.B. integrierten Mobilitätsangeboten ist der Ansatz anders und schwieriger. Hr. Bleher weist darauf hin, dass das Umweltzeichen durch einen Schriftzug ergänzt werden kann, bspw. „Schützt das Klima, weil mobil ohne eigenes Auto“.

Vergabekriterien

Quantität & Qualität der integrierten Dienstleistungen

Hr. Beyer plädiert für den Einbezug von mind. 3 Angeboten: ÖPNV, Car-Sharing, Leihräder und ggf. Taxis. Er weist darauf hin, dass bei Car-Sharing mittlerweile auch private Angebotsformen existieren und dass integrierte Angebote auch nur aus einer Kombination von Car-Sharing und Mietradsystemen bestehen könnten. Er wirft die Frage auf, wie damit umzugehen sei.

Fr. Herpich merkt an, dass der Kunde mehrere Bestandteile wählen können sollte, wichtig sei zudem eine einheitliche Plattform für Buchung etc., sowie eine hohe Verfügbarkeit vor Ort, bspw. in der Nähe zu ÖPNV-Haltstellen.

Hr. Quast weist darauf hin, dass es nicht wichtig erscheint, ob der Kunde 1, 2 oder 3 Dienstleistungen wählen kann, solange Alternativen verfügbar sind. Der Markt wird entscheiden, welches Angebot sich durchsetzt.

Fr. Maiwald stellt fest, dass es weniger um die Frage der Anzahl von Bausteinen geht, sondern vielmehr allein darum, dass das Angebot tatsächlich eine Mobilität ohne eigenes Auto möglich macht. Dies sollte entscheidend für die Vergabe sein (mögliches Stichwort: „Mobilitätsgarantie“). So würde man auch die Schwierigkeiten der von Region zu Region unterschiedlichen Gegebenheiten vor Ort gerecht werden.

Hr. Heuser gibt zu bedenken, dass die angebotenen Mobilitäts-Dienstleistungen bestimmten Standards / Anforderungen genügen müssten. Bei Car-Sharing könnte der Blauer Engel als Standard verwendet werden, unklar ist dies beim Einbezug neuer Angebote wie car2go und drive now, für Mietradsysteme existiert noch kein Standard, für den ÖPNV erscheint dies ebenfalls schwierig. Weiterhin könnten alle ÖPNV-unternehmensspezifischen Kriterien gestrichen werden, wie z.B. Übertragbarkeit, Fahrrad-Mitnahme etc.. Hr. Polenz ergänzt, dass ein Kriterium die Langlebigkeit der Angebote sein könnte, bspw. in Form einer Verpflichtung zur Aufrechterhaltung über 5 Jahre.

Hr. Erm betrachtet den ÖPNV als Basis integrierter Angebote und hält Vorgaben bzgl. der Anzahl von kombinierbaren Dienstleistungen nicht für sinnvoll.

Hr. Maertins erachtet als Kriterium die Gewährleistung des Zugangs zum ÖPNV für wichtig.

Hr. Wolter weist auf die Bedeutung der „informativischen Integration“ hin. So muss auch der Zugang zur Information über das Produkt einfach gewährleistet sein. Das betrifft nicht nur eine gut sichtbare Öffentlichkeitsarbeit sondern auch Informationen über die eigentliche Nutzung während der Nutzungsphase.

Hr. Loose gibt zu bedenken, dass die Hürden nicht sehr hoch sein dürfen. Die Kombination verschiedener Mobilitätsbausteine sollte eigentlich als Kriterium schon

ausreichen. Er fügt hinzu, dass der Zugang zum ÖPNV auch unterhalb des Monatskarten-Angebots und bis auf Einzelfahrten herunter sinnvoll erscheint (Hinweis: siehe Diskussion zum nachfolgenden Punkt „*Niedrigschwelligkeit*“). Der Kunde müsse Dienstleistungen abwählen bzw. nicht nutzen können.

Hr. Bleher weist darauf hin, dass ein mögliches Problem bei einem stark technikfokussierten Angebot wie bspw. einer App für Smartphones sein könne, dass nicht alle gewünschten Zielgruppen erreicht werden können.

Niedrigschwelligkeit / Abbau von Zugangsbarrieren für multimodales Verhalten

Hr. Maertins macht darauf aufmerksam, dass eine „Mobilitätskarte“ als Medium nicht entscheidend sei, sondern vielmehr die Frage, welche und wie viele Dienstleistungen kombiniert angeboten werden. Wichtig ist vor allen Dingen die Vereinfachung des Zugangs für die Nutzung des multimodalen Angebots. Um auch Personen erreichen zu können, die bislang den ÖPNV noch nicht nutzten, sollten auch niedrigschwellige Angebote unterhalb der Monatskarte einbezogen werden. Eine weitere Voraussetzung sei es, mit einer einmaligen Registrierung den Zugriff auf unterschiedliche Mobilitätsdienstleistungen zu ermöglichen. Zukünftige integrierte Angebote werden sich von den derzeitigen unterscheiden und weniger ÖPNV-zentriert sein.

Hr. Loose erachtet es für wichtig, den Zielgruppen zu signalisieren, dass mit integrierten Angeboten ein eigenes Auto nicht mehr benötigt wird. Sollte der ÖPNV Pflichtbestandteil für den Blauen Engel sein, darf es keine Beschränkung auf Zeitkarten geben. Die Möglichkeit der flexiblen Nutzung des ÖPNV durch den Einbezug des Gelegenheitsverkehrs ist wichtig, damit der ÖPNV-Baustein keine Hürde für „Nicht-ÖPNV-Nutzer“ ist.

Hr. Beyer weist darauf hin, dass bei neuen Produkten eine längere Eingewöhnungsphase und die Sicherstellung eines verlässlichen Angebots Voraussetzung für eine Änderung des Verkehrsverhaltens und die Abschaffung von privaten Pkw sei. Ein Nachweis über einen Modal Shift sollte somit auch erst nach einiger Zeit gefordert werden.

Hr. Glotz-Richter merkt an, dass eine modulare Gestaltung des Angebots wichtig sei, dessen Module jeweils bereits hohen Qualitätsansprüchen genügen müssen, sowie deren Verknüpfung ebenfalls. Der ÖPNV dürfe nicht nur mit einer Jahreskarte integriert werden, sondern möglichst auch mit Einzelfahrscheinen. Der Einbezug von Taxis sollte erwogen werden, da dies eine Ergänzung für Stadtgebiete bzw. für Zeiträume mit geringer ÖPNV-Bedienung sei.

Hr. Quast hält Niedrigschwelligkeit ebenfalls für einen sehr wichtigen Punkt, der die Vorzüge integrierter Mobilitätsangebote ausmacht.

Hr. Wolter hebt hervor, dass das Verkehrsverhalten stark habitualisiert und von Routinen geprägt sei, eine Möglichkeit zur Neukundengewinnung seien Rabatte und Freifahrten/-minuten etc. als Lockangebot. Da es sich bei integrierten Angeboten nicht um standardisierte Dienstleistungen handelt, sollten zu diesem frühen Entwicklungszeitpunkt keine hohen Einschränkungen vorgenommen werden, sondern der Wettbewerb gefördert werden. Hr. Wolter informiert weiterhin, dass die klassischen Punkte der Vernetzung der einzelnen Dienstleistungen wie bspw. ÖPNV-Haltestellen beachtet werden sollten. Durch vereinfachten Zugang zu Nutzung und Informationen können multimodale Ketten abgebildet werden.

Abdeckung der kompletten Reisekette „von Tür zu Tür“

Fr. Maiwald stellt fest, dass die angebotenen Dienstleistungen auch physisch im öffentlichen Raum verfügbar sein müssen, bspw. Car-Sharing-Fahrzeuge und Leihräder in der Nähe von Haltestellen des ÖPNV. Durch Angebote, die eine Mobilität von Tür zu Tür ermöglichen, kann die komplette Mobilitätskette abgesichert werden. Herr Maertins hält eine Mobilitätsgarantie ebenfalls für einen guten Ansatz, da sie eine Mobilität ohne eigenes Auto ermögliche und gewährleiste.

Umwelteffekte

Fr. Havers merkt an, dass beim Nachweis der Umwelteffekte i.S. einer positiven Veränderung des Modal-Splits ggf. schrittweise vorgegangen werden könnte. In einer ersten Stufe könne bspw. ein Monitoring des integrierten Angebotes nachgewiesen werden, in der zweiten Stufe sollten positive Ergebnisse des Monitorings vorgelegt werden.

Hr. Glotz-Richter schildert die Effekte des Car-Sharing in Bremen. Von den Stammkunden besitzen 80% kein eigenes Auto, 30% der Neukunden schaffen private Pkw ab. Darüber hinaus ist ein wichtiges Argument für Car-Sharing die Parkdichte zu reduzieren.

Hr. Maertins verweist auf die Pilotprojekte und Arbeiten des WZB zu integrierten Angeboten. In Großstädten sei ein hohes Potenzial an Kunden vorhanden. Der Umweltnutzen in den Pilotprojekten wurde vor allem durch die Nutzung effizienter Car-Sharing-Fahrzeuge erreicht, darüber hinaus durch einen leichten Modal-Shift zugunsten des ÖPNV.

Hr. Loose stellt heraus, dass die positiven Effekte von Car-Sharing u.a. hinsichtlich Klimaschutz und Platzbedarf im Straßenraum nachgewiesen worden sind.¹³ Allein der Verzicht auf den eigenen Pkw hat einen positiven Umwelteffekt, der abhängig

¹³ Ahrens et al. 2012

vom alternativ gewählten Verkehrsmittel größer oder kleiner, aber in jedem Falle vorhanden ist. Er gibt allerdings zu bedenken, dass sich in Bremen die hohen Erwartungen an die Einführung der ÖPNV-Car-Sharing-Kombikarte nicht vollständig erfüllt haben. Eine Ursache könnte darin liegen, dass die Kombikarte als Jahreskarte und nicht als niedrigschwelligeres Angebot eingeführt worden ist. Er weist zudem auf die Kosten für eine unabhängige Untersuchung von Veränderungen im Modal-Split hin, ein anbietereigener Nachweis sei weniger aussagekräftig.

Hr. Wolter plädiert für eine Erfassung von Realdaten bei der Untersuchung des Modal-Splits, bspw. von GPS-Daten.

Hr. Bölke macht deutlich, dass die Umwelteffekte integrierter Angebote bislang kaum erforscht sind. Aus seiner Sicht genügen als Nachweis für Veränderungen des Modal-Splits interne Erhebungen der Anbieter zum Modal-Split samt einer Erklärung zur Validität der Daten.

Umweltmanagementsystem im ÖPNV

Fr. Körner gibt zu bedenken, dass ein Umweltmanagementsystem nach DIN ISO 14001 geringe Wirkungen zeige und als Kriterium weniger geeignet erscheine.

Hr. Bölke entgegnet, dass Umweltmanagementsysteme wirkungsvolle Instrumente zur Steuerung der Umweltwirkungen seien. Ob sie als Kriterium für ein Umweltzeichen für integrierte Angebote geeignet sind, sei zu diskutieren.

Kosten & Formalia

Hr. Beyer weist darauf hin, dass die Kosten für die Zertifizierung und die Jahresgebühren für das Umweltzeichen nicht zwangsläufig allein vom ÖPNV zu tragen sind.

Fr. Havers merkt an, dass die Nachweispflicht für die Erfüllung der Kriterien ggf. nicht nur beim Antragsteller liegt, sondern je nach Ausgestaltung des integrierten Angebotes auch bei den Partnern der einzelnen Dienstleistungen.

Fr. Braumann ergänzt, dass diese Fragen im Laufe des Prozesses geklärt werden können.

Weiteres Vorgehen

Die Ergebnisse von Interviews und Fachgesprächen werden vom Öko-Institut e.V. in Abstimmung mit dem Umweltbundesamt ausgewertet. In Einzelfällen werden weitere Interviews zur Vertiefung geführt. Auf Grundlage der erarbeiteten Ergebnisse wird eine Vorlage mit Votum für die Sitzung der Jury Umweltzeichen Mitte Juni erarbeitet. Sollte es in Hinblick auf einen Prüfauftrag der Jury Umweltzeichen zu

einem weiteren Fachgespräch kommen, werden die potentiellen Teilnehmer rechtzeitig informiert.

Verabschiedung

Hr. Bölke betont abschließend, dass die Förderung des Umweltverbunds das zentrale Ziel des UBA sei. Eine Mehrheit der Anwesenden unterstütze ein Umweltzeichen für integrierte Angebote. Der ökonomische Nutzen für alle Beteiligten ist eine Bedingung für das Umweltzeichen, der Umweltnutzen eine weitere.

Hr. Bölke und Hr. Bleher danken den Teilnehmern für das Einbringen ihrer Expertise und Anregungen und verabschieden die Anwesenden.