



MOFAIR

Bündnis für fairen Wettbewerb
im Schienenpersonenverkehr

Dr. Matthias Stoffregen
Geschäftsführer mofair e. V.

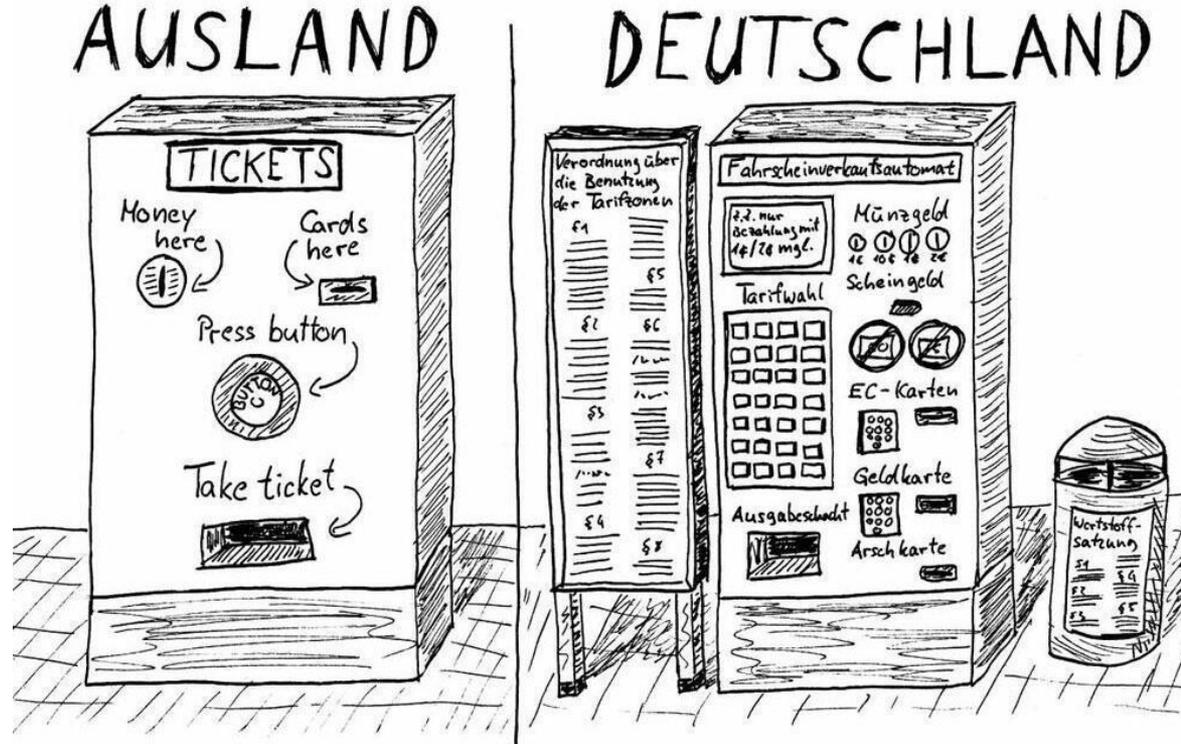
**Digitalisierung im Fahrausweisvertrieb –
aber fair!**

Ein Zwischenbericht

Vertrieb: Die Herausforderung

- Fahrpreis meist nicht ausschlaggebend für die Verkehrsmittelwahl!
- Jedoch: ungeübte Nutzer
 - auch Fahrgäste, die sich nicht in ihrer Heimatregion bewegen - wissen oft nicht,
 - ☹ wie sie an ihren Fahrausweis kommen und
 - ☹ ob der gelöste Fahrausweis auch gültig ist.

Vertrieb: Die Herausforderung



© schleckysilberstein.com

Vertrieb: Die Vision

- durchgehende Wegeketten
 - von Tür zu Tür
 - über verschiedene Verkehrsunternehmen
 - über verschiedene Verkehrs-/Tarifverbünde
 - über verschiedene Vertriebskanäle, vorzugsweise übers Smartphone
 - immer am Mann/an der Frau
 - hohe Usability
 - intermodal (Leihauto, Leihfahrrad, Taxi)
- Perspektivisch
 - Individualisierte Abrechnung, ggf. „Best price“



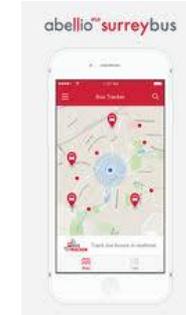
Mobility inside
alles einfach nutzen



waymate



Qixxit

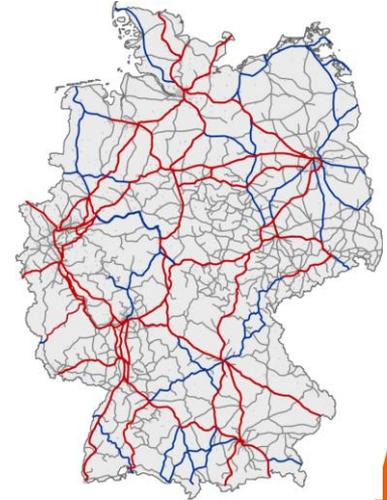


*Dafür müssen im Hier und Jetzt die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen werden!!
...und das haben auch alle verstanden!*



Hindernis 1: „Gebietsschutz“

- Wettbewerbsbahnen dürfen Fahrausweise verkaufen
 - in ihrem jeweiligen Bediengebiet
 - für Fahrten aus ihrem Bediengebiet („ausbrechend“)
 - ☹ aber nur im Nahverkehr (s. Preis)
- DB verkauft Fahrausweise im Eisenbahnverkehr für alle Relationen in Deutschland
 - Nah- und Fernverkehr
 - auch dann, wenn sie Netze gar nicht (mehr) bedient
 - über alle Vertriebskanäle

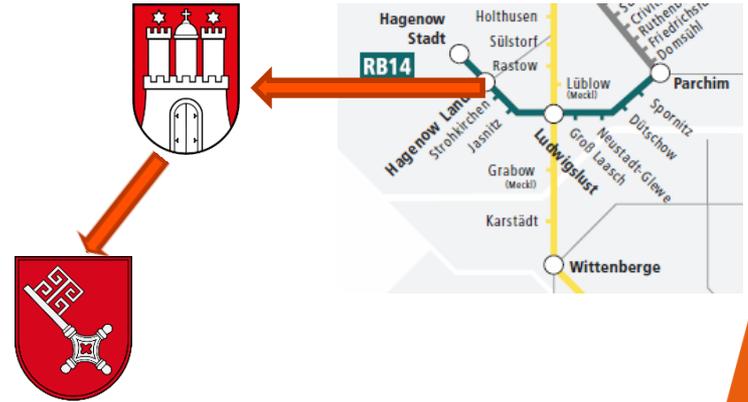


In Zusammenarbeit mit der DB gelöst

Hindernis 1: „Gebietsschutz“

	ODEG	Deutsche Bahn
Parchim - Wittenberge	😊	😊
Parchim - Hamburg (Regionalverkehr)	😊	😊
Parchim - Hamburg (Regionalverkehr)	😞	
Hamburg - Bremen (Regional- und Fernverkehr)	😞	😊

teilweise gelöst



Hindernis 2: Vertrieb Fernverkehrstickets

Verpflichtungszusage (2016) Deutsche Bahn:

😊 Dritte dürfen Fernverkehrsfahrausweise verkaufen, ABER:

☹️ NUR über Automaten

☹️ NUR wenn diese durch Aufgabenträger vorgegeben sind

☹️ NUR befristet (Wunsch DB: bis Ende 2022)

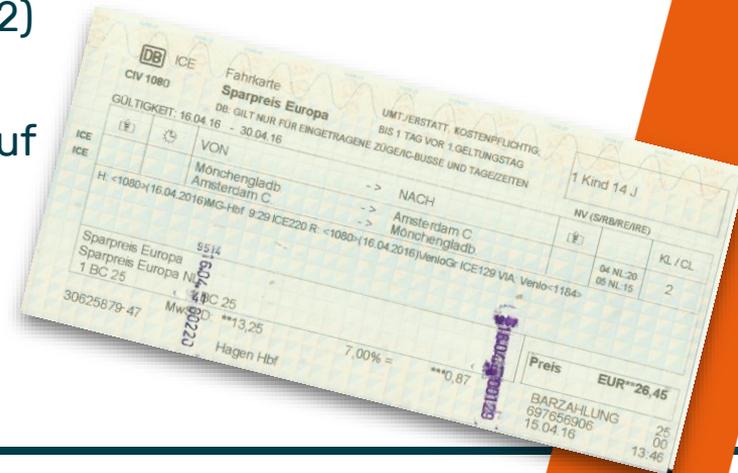
☹️ NICHT online

☹️ de facto NICHT im personenbedienten Verkauf
(Servicestellen und durch Zugbegleiter)

☹️ nur über unwirtschaftliche Agenturverträge

☹️ NICHT ins Ausland

☹️ Provisionen 1 – 3 % kaum auskömmlich



Hindernis 3: mangelnde Datenverfügbarkeit

- Auch dort, wo Verkauf durch Wettbewerber möglich ist, ist es zäh:
 - alle EVUs melden Fahrplandaten an DB, aber kein kostenfreier „Rückkanal“
 - ☹ Fahrplandaten liegen nur bei der DB gebündelt vor
 - DB übermittelt keine Echtzeitdaten
 - Vertriebs-/Tarifdaten werden nicht oder nur unzureichend und zögerlich herausgegeben
 - ☹ Wettbewerber müssen Datenbanken selbst zusammenbauen („D.I.Y.“)
 - Webservice-Schnittstelle der DB „verwandelt“ Fahrausweis der Wettbewerbsbahnen in DB-Fahrausweis
 - ☹ DB nimmt Provisionen ein, Wettbewerbsbahnen zahlen drauf

Hindernis 4: nicht reformierter Bahntarif

- Deutsche Bahn ist Eignerin des Bahntarifs trotz sinkendem Marktanteil
 - DB kann im TBNE nur durch ALLE anderen überstimmt werden
 - Anerkennung des Tarifs durch §12 AEG für alle verpflichtend
 - DB entscheidet über *Anwendung* des Tarifs nach unbekanntem Algorithmus:

Relation	Verfügbarkeit Sparpreise	Betreiber
Nürnberg – München	niedrig	
München – Salzburg	hoch	 <small>Wir sind  transdev</small>

Dennoch gibt es Hoffnung!

6 zentrale Punkte

werden derzeit mit den Partnern diskutiert

(1) DELFI/NAP als Zentrale

DELFI e.V. =

DELFI

„National Access Point“ (NAP)

- - zentral,
- - diskriminierungsfrei
- - Grundlage für
(kommerzielle) Mobilitäts-
und Informationsangebote

- ✓ standardisierter Austausch aller relevanter Daten
- ✓ Soll- und Echtzeit
- ✓ alle öffentlichen Verkehre (Straße und Schiene, Nah- und Fernverkehr)
- ✓ vorhandene Routingsysteme
- ✓ fahrplanbasierter Vertrieb

(2) Alle dürfen alle Tarife verkaufen

Unternehmen / Verbände stellen sich gegenseitig alle im ÖPV verwendeten Tarife über Tarifnutzungsverträge zur Verfügung.

- ✓ Verkauf & Auskunft aller Tarife bundesweit
 - ✓ auch kontingentierte Tarife und
 - ✓ Haustarife
- ✓ einheitliche Formate
- ✓ Tarifnutzungsverträge für überregionalen Verkauf
- ✓ Standardisiertes Clearingverfahren

(3) PKM als Technik

- Nutzung von Produkt- und Kontrollmodulen (PKM)
- kontingentierte Tarife und deren Verfügbarkeit werden beauskunftet und verkauft
- Tarifserver öffentlich finanziert

- ✓ Gleiche Fahrplanauskünfte = identische Preisauskünfte
- ✓ Berechnung durch PKM-Tarifserver, zentrale Tarifbildungslogik
- ✓ SPNV-Aufgabenträger und Eisenbahnverkehrsunternehmen werben dafür bei Ländern, Verbänden und ÖSPV-VU

(4) Freie Wahl des Verkaufsportals

- Verkehrsunternehmen (und ggf. weitere) verkaufen auf Basis der PKM-Tarifserver-Auskunft
- über Buchungsmaschinen ihrer Wahl

- ✓ Branchenmitglieder verkaufen gegenseitig
- ✓ Vorhandene Portale, Apps etc. werden weiter verwendet
- ✓ Frontends werden je individuell gestaltet
- ✓ Zahlungsdienstleister frei wählbar
- ✓ Kundendaten beim Primär-KVP
- ✓ abgestimmte Layouts und Sicherheitsmerkmale

(5) Grundsätze der Einnahmenezuschreibung

- Tarifiernde Verkehrsunternehmen erhalten
 - die Einnahmen und
 - die Vertriebsdaten
- Sie bringen die Einnahmen in die jeweilige Einnahmenezuschreibung ein.

- ✓ Primär-KV:
fahrscheinausgebendes VU
- ✓ Sekundär-KV:
tarifierndes VU, nimmt an Einnahmenezuschreibung teil.
- ✓ Bahntarif (BB DB): Alle EVU können jeweils KVP sein, erhalten KTE
- ✓ TBNE (künftig DTV) koordiniert

(6) Grundsätze der Provisionierung

- Vertrieb ist Geschäft. Risiken trägt das verkaufende Unternehmen.
- Vergütungen für technische und Finanzdienstleister
- Je nach Tarif sollen die Provisionen der Unternehmen untereinander einheitlich sein.

- ✓ Provisionen können nach tarifteilnehmenden/nichttarifteilnehmenden VU differenziert werden
- ✓ Ggf. einheitliche Provisionssätze je Vertriebskanal

MOFAIR

Bündnis für fairen Wettbewerb
im Schienenpersonenverkehr

Dr. Matthias Stoffregen
Geschäftsführer
Reinhardtstraße 46
10117 Berlin
matthias.stoffregen@mofair.de

