

Daniel Herfurth

# Das Neun-Euro-Ticket als Startschuss für ein dauerhaftes Deutschland-Ticket

## Ein zweistufiges Modell zur Umsetzung

Empfohlene Zitierweise:

Herfurth, Daniel (2022): Das Neun-Euro-Ticket als Startschuss für ein dauerhaftes Deutschland-Ticket.  
Ein zweistufiges Modell zur Umsetzung. Konstanz: KOPS Universität Konstanz.

## Working Paper

# Das Neun-Euro-Ticket als Startschuss für ein dauerhaftes Deutschland-Ticket Ein zweistufiges Modell zur Umsetzung

---

Daniel Herfurth, Universität Konstanz<sup>a</sup>

---

Das 9-Euro-Ticket soll den ÖPNV in Deutschland für drei Monate stark vergünstigen. Hier wird ein Konzept vorgeschlagen, um innerhalb des politisch gesetzten Aktionszeitraums sowohl zu einer effektiven und kostengünstigen Umsetzung zu gelangen, als auch Strukturen einzurichten, die eine langfristige Fortsetzung des Programms ermöglichen. Dazu gehört ein zentraler Vertrieb des Tickets auf Bundesebene, die Nutzung der bundeseigenen CovPass- und CovPassCheck-App für Ticketing und Kontrolle, sowie einfach strukturierte Gültigkeitsgebiete. So lässt sich der organisatorische Aufwand gering halten und das Ticket benutzerfreundlich gestalten.

Die politische Entscheidung zu den noch offenen Punkten ist zum Zeitpunkt des Erscheinens des Papers noch nicht abzusehen. Das Paper versteht sich daher als Diskussionsgrundlage zur Umsetzung des Projekts. Es besteht aus zwei Komponenten. Teil 1 unterbreitet einen Vorschlag für den bereits beschlossenen Aktionszeitraum von drei Monaten. Teil 2 zeigt auf, welche Möglichkeiten sich langfristig ergeben, wenn das 9-Euro-Ticket als Startschuss für eine dauerhafte Stärkung des ÖPNV in Deutschland verstanden wird.

## Stufe 1 – Kurzzeitkonzept: Modell für drei Monate 9-Euro-Ticket

### Politischer Rahmen

Nach jetzigem Kenntnisstand soll das 9-Euro-Ticket jeweils im Gebiet eines Verkehrsverbundes gültig sein und dort wie eine „Monatskarte Gesamtnetz“ jeweils den gesamten ÖPNV einschließen, also den SPNV und den übrigen ÖPNV in Form von Bussen, Straßenbahnen, U-Bahnen und weiteren Verkehrsmitteln [1]. Es bildet das Gegenstück zur Entlastung der Autofahrer:innen, die in Form von Steuerreduktionen auf Sprit erfolgt. Die jetzige Beschlusslage sieht einen Angebotszeitraum von drei Monaten vor [2].

### ÖPNV nicht vorbereitet für einfache Tarife

Das 9-Euro-Ticket kann nicht überall an Verkehrsverbünde anknüpfen, da es nicht überall in Deutschland Verkehrsverbünde gibt und die bestehenden Verbünde in ihrer Größe stark variieren: In Deutschland bestehen 56 vollwertige Verkehrsverbünde, die rund 74 % der Bundesfläche bzw. 87 % der Einwohner abdecken [3; 4; 5]. In den restlichen Gebieten bestehen rund 40 weitere Lösungen unterhalb der Ebene des vollwertigen Verbundes [5; 6] – teils in Form von reinen Busverbänden bis hin zu völlig verbundfreien Gebieten (vgl. Abb. 1).

---

a Daniel Herfurth, M.A.  
Doktorand am Lehrstuhl für Innenpolitik und Öffentliche Verwaltung bei Prof. Dr. Wolfgang Seibel  
Fachbereich Politik- und Verwaltungswissenschaft, Fach 89, 78457 Konstanz  
Kontakt: daniel.herfurth@uni-konstanz.de

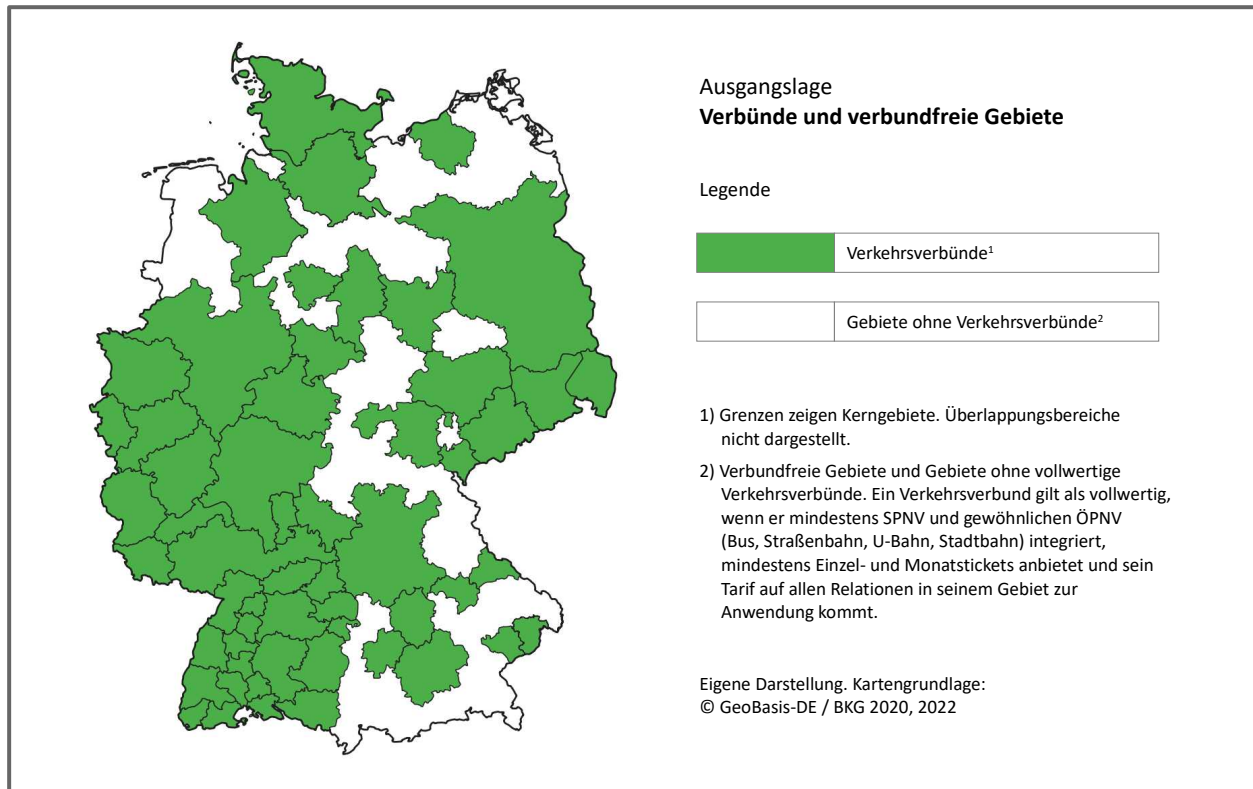


Abb. 1: Ausgangslage

### Einheitliche Ticket-Räume bilden Voraussetzung für 9-Euro-Ticket

Erste Aufgabe ist es daher, die Gültigkeitsgebiete der 9-Euro-Tickets flächendeckend zu definieren. Die Herausforderung besteht darin, die Gebiete erstens annähernd gerecht hinsichtlich ihrer Größe [7], zweitens möglichst geeignet hinsichtlich der Verkehrsströme und drittens – wo vorhanden – möglichst deckungsgleich mit bestehenden Verbänden zu gestalten. Denn die Anknüpfung an bestehende Verbundräume ist trotz deren Unterschiedlichkeit grundsätzlich sinnvoll, erfüllen sie doch eine identitätsstiftende Funktion für den ÖPNV in einer Region: Regelmäßige Nutzer:innen des ÖPNV wissen zumeist, wie groß „ihr“ Verbund ist und von wo nach wo sie mit einem Ticket für das jeweilige Gesamtnetz fahren können. Bereits heute schon zusammenhängende Verbundgebiete sind daher keinesfalls zu zerteilen, um diese Vertrautheit beizubehalten. Vielmehr sind umgekehrt kleine Verbände zusammenzulegen und verbundfreie Gebiete mit umliegenden Verbänden zu verschmelzen oder als neue zusammenhängende

Gebiete zu definieren. Abb. 2 zeigt das Ergebnis dieses Abwägungsprozesses. Es entstehen insgesamt 40 solcher Gebiete. 16 davon sind deckungsgleich mit bisherigen Verbänden, der Rest entsteht durch Verschmelzung kleinerer Verbände oder verbundfreier Gebiete. Diese 40 Gebiete werden fortan „Deutschland-Ticket-Räume“ (DT-Räume) genannt. Sie bilden die Gültigkeitsbereiche für je ein 9-Euro-Ticket für den politisch geplanten Aktionszeitraum von drei Monaten.

### Neu- und Bestandskund:innen profitieren

Weitere Tickets werden im Rahmen des Aktionszeitraums nicht angeboten, da der sehr geringe Fahrpreis nahezu alle anderen Zeitkartentarife ausstechen und sich auch für Gelegenheitsnutzer nach nur wenigen Einzelfahrten lohnen dürfte. Für Bestandskunden, die bereits eine Zeitkarte haben, wird das Monatskarten-Abo für die drei Monate pausiert, d.h. es finden schlicht keine Abbuchungen statt und es werden keine Monatstickets ausgestellt. Bei Jahreskarten-Kunden pausiert die Gültigkeit ebenfalls für die drei Monate und verlän-

gert sich dafür am Ende ohne Aufpreis um drei Monate. So können aufwendige Rückerstattungen vermieden werden und Bestandskunden kommen in den Genuss derselben Vorteile wie Neukunden, indem auch sie in den drei Monaten 9-Euro-Tickets erwerben.

nehmen stützen. Das würde allerdings bedeuten, dass das Ticket in rund 100 verschiedene Settings eingebettet (mindestens die 56 vollwertigen Verbände zuzüglich der rund 40 weiteren Lösungen) und in diversen Vertriebssystemen ausgerollt werden müsste (je nach Setting Kassensysteme der

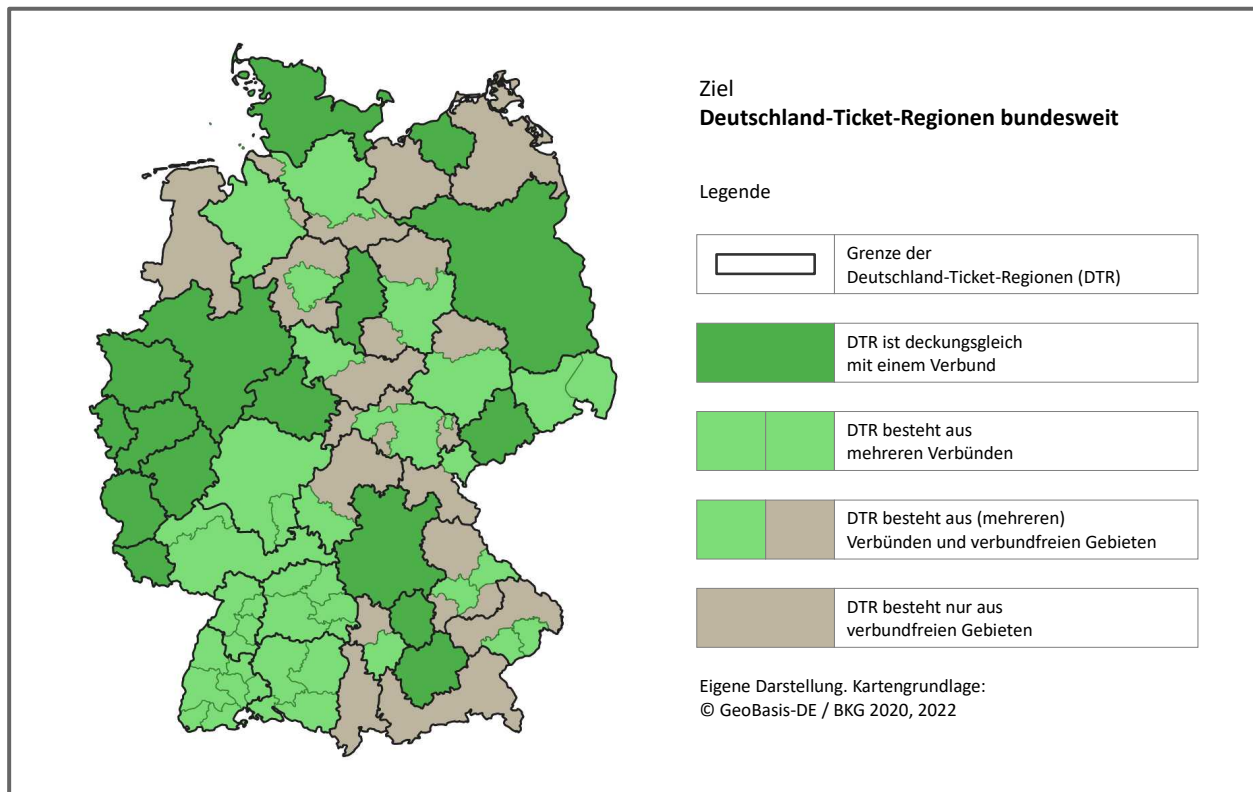


Abb. 2: Ziel - Detailstruktur

### Vertrieb entscheidet über Einfachheit und Verwaltungskosten

Entscheidend ist nicht nur, was das Ticket kostet und wo es gilt, sondern auch, wie man es erwerben kann. Das 9-Euro-Ticket ist ein Programm des Bundes. Er trägt die unmittelbaren Kosten der Preissenkung und darüber hinaus alle mittelbaren Kosten zur administrativen Umsetzung des Tickets. Er sollte ein Interesse daran haben, den zweiten Kostenblock möglichst gering zu halten, da jener nicht direkt den Bürger:innen zugute kommt, sondern im Verwaltungsapparat verbleibt. Da der Bund alle Kosten trägt, steht es ihm grundsätzlich zu, über die Administration „seines“ Tickets zu entscheiden. Wichtigster Punkt dabei ist der Vertrieb. Der Bund kann sich auf die bestehenden Vertriebsstrukturen der Verbände und der Verkehrsunter-

Verkehrsunternehmen und/oder der Verbände, beim Fahrpersonal, online, am Automaten und am Schalter), um flächendeckend verfügbar zu sein. Der kommunikative Aufwand dafür wäre zwar gering, denn jede:r Nutzer:in kann das Ticket dort kaufen, wo er oder sie auch sonst ein Ticket kauft. Die Overhead-Kosten für jene Lösung wären allerdings enorm hoch, da die Integration des Tickets dann im schlechtesten Fall über 100 mal parallel durchgeführt werden muss – und das, obwohl es eigentlich immer um dasselbe Ticket geht.

### Zentraler Vertrieb durch das BMDV ist vorteilhaft

Effizienter wäre es daher, der Bund übernimmt den Vertrieb des Tickets selbst – zum Beispiel über die Homepage des Verkehrsministeriums (Anregung: [bmdv.bund.de/fahrkarte](http://bmdv.bund.de/fahrkarte)). Auch dafür wer-

den IT-Ressourcen benötigt, aber eben nur einmal für ganz Deutschland anstatt 100 mal parallel. Auf der zentralen Homepage dagegen kann das Deutschland-Ticket (DT) einheitlich vermarktet und für alle Deutschland-Ticket-Räume (DT-Räume) verkauft werden. Das gelingt trotz der großen Anzahl an DT-Räumen übersichtlich, indem es einerseits eine interaktive Deutschlandkarte gibt, in der man einfach auf das gewünschte Gebiet klicken kann (vgl. Abb. 3) oder – für weniger geografie-affine Nutzer:innen – auch über eine zweistufige Auswahlmaske, die zunächst das Bundesland und dann den Landkreis abfragt und die Nutzer:innen so zum passenden Ticket leitet.

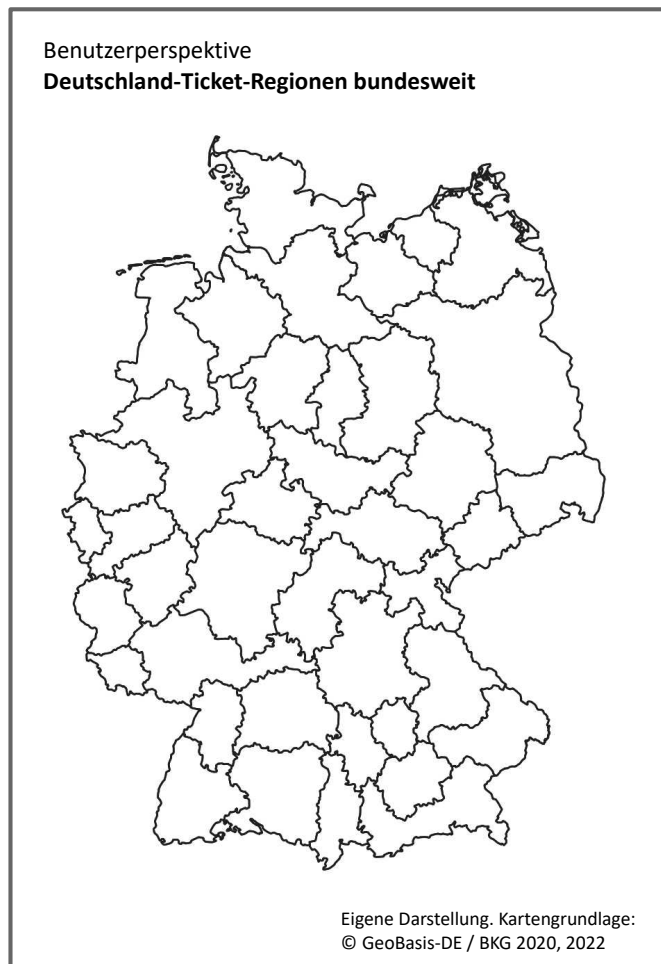


Abb. 3: Ziel - Benutzerperspektive

Der kommunikative Aufwand für die Lösung direkt beim BMDV ist zunächst etwas größer – weil es sich um einen neuen Vertriebsweg handelt, der für Bestandskunden neu beworben werden muss. Neue Kund:innen kennen hingegen noch kein Ver-

triebssystem und sollten mit dem einheitlichen und einfachen Vertrieb beim BMDV von Anfang an einen positiven Eindruck vom ÖPNV gewinnen. In Summe sollte das auch günstiger sein als die zahlreichen Einzellösungen, da letztlich in ganz Deutschland nur auf eine einzige Plattform zum Erwerb des Tickets hingewiesen werden muss.

Das 9-Euro-Ticket wird nur über die Plattform des BMDV verkauft. Beim Fahrpersonal, am Automaten oder am Schalter ist es nicht erhältlich, um die Vertriebskosten gering zu halten. Das Ticket ist auch an der Haltestelle noch spontan erwerbbar, allerdings nur bei Zugriff auf ein eigenes digitales Endgerät und mit ausreichender Internetverbindung. Da das nicht überall gewährleistet ist, bleiben die aktuellen Tarife der Verbünde und Unternehmen parallel zum 9-Euro-Ticket als Rückfallebene bestehen. Wer also ohne bereits erworbenes Ticket und ohne Smartphone an der Haltestelle erscheint, muss zur Mitfahrt weiterhin die bisherigen Tarife nutzen. Das ist auch fair, da das 9-Euro-Ticket eine besonders rabattierte Spezialaktion ist, für die eine gewisse Mitwirkung und Vorbereitung durch die nutzungswilligen Personen erwartet werden kann.

### **CovPass und CovPassCheck bieten etablierte Prüfinfrastruktur**

Für die Ticketkontrolle sollte ebenfalls nicht auf die IT-Systeme der unterschiedlichen Prüfer:innen (Zugpersonal, Stadtwerke, Busunternehmen etc.) zurückgegriffen werden, sondern die bundeseigene digitale Infrastruktur genutzt werden. Mit der CovPass- und der CovPassCheck-App stehen bereits Zertifikats- und Prüfinstrumente zur Verfügung, die (a) deutschen Datenschutzvorgaben entsprechen, (b) im Eigentum des Bundes befindlich und damit kostenneutral einsetzbar sind und (c) von jedermann – und damit auch von den Prüfer:innen des ÖPNV auf ihre Diensthandy – frei heruntergeladen werden können. Die Entwicklung von Prüfsoftware für die verschiedenen Prüfgeräte entfällt damit vollständig und schützt Steuerzahler:innen vor unnötigen Kosten.

Das Deutschland-Ticket wird dazu technisch wie ein Impfbizertifikat gestaltet: Nach dem Kauf auf der Homepage des BMDV kann das Ticket-Zertifikat entweder in die CovPass-App hochgeladen oder als PDF ausgedruckt werden. Im Fall einer Ticketkontrolle zeigen die Nutzer:innen einfach das digitale oder ausgedruckte Zertifikat vor und der Prüfer bzw. die Prüferin – gleich zu welchem Unternehmen er oder sie gehört – prüft das Zertifikat mit der CovPassCheck-App (vgl. Abb. 4). Diese Lösung würde dem BMDV – das ja „Digitales“ noch vor „Verkehr“ in seinem Namen trägt – sehr gut anstehen.

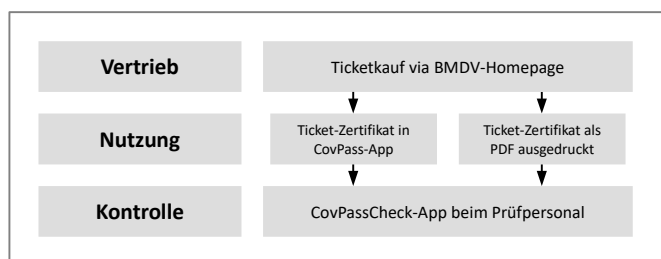


Abb. 4: Vertrieb, Nutzung und Kontrolle des Deutschland-Tickets

### Bund finanziert 9-Euro-Ticket durch Übernahme entgangener Fahrgeldeinnahmen

Mit Übernahme des Tarifs und Vertriebs übernimmt der Bund für den Zeitraum des 9-Euro-Tickets auch fast alle Einnahmen, die im ÖPNV generiert werden [8]. Den Verkehrsunternehmen (VU) und Aufgabenträgern (AT) fehlen diese Einnahmen in diesem Zeitraum [9]. Aus Abb. 5 ist erkennbar welche Ausfälle der Bund deswegen ersetzen muss. Da die Fahrgeldeinnahmen je nach rechtlichem Setting sowohl dem AT als auch dem VU zustehen können, ist die Kompensation für die entfallenden Einnahmen entsprechend fallweise an die VU oder die AT zu richten: Im Fall des Nettovertrags und der Eigenwirtschaftlichkeit sind die entfallenden Fahrgeldeinnahmen den VU zu ersetzen, im Falle des Bruttovertrags sind die entfallenden Fahrgeldeinnahmen dagegen dem AT zu ersetzen. Der AT plant beim Bruttovertrag – genau wie die Unternehmen beim Nettovertrag und bei Eigenwirtschaftlichkeit – diese Einnahmen zur Finanzierung der Verkehrsverträge mit den VU ein.

Fahrgeldeinnahmen sind jedoch mit Unsicherheiten behaftet. Sie schwanken von Monat zu Monat, sodass mit Schätzwerten für deren Kompensation gearbeitet werden muss. Bei Bruttoverträgen, bei denen die Einnahmen aus Fahrgeld den AT zustehen, sind sie Teil des öffentlichen Berichtswesens und damit im Prinzip öffentlich einsehbar. Bei Nettoverträgen und Eigenwirtschaftlichkeit, bei denen sie den VU zustehen, können sie Teil von deren Geschäftsgeheimnis sein [10]. Bei Bruttoverträgen gestaltet sich die Kostenübernahme also deutlich einfacher, zumindest was die Transparenz der zu übernehmenden Kosten betrifft. Für den Aktionszeitraum wird der Bund aber auch Selbstauskünfte der VU bezüglich Nettoverträgen und Eigenwirtschaftlichkeit hinnehmen müssen, um die Aktion durchführen zu können. De jure werden die Verträge zwischen AT und VU für den Aktionszeitraum nicht verändert werden.

Dennoch ändern sich die Verträge faktisch, zumindest hinsichtlich der Frage der Risikoaufteilung und der Planbarkeit von Kosten und Einnahmen. Aus Sicht der VU werden alle Verträge zu Bruttoverträgen: Sie fahren stets für einen Fixpreis, da ihnen auch mögliche zustehende Fahrgeldeinnahmen (bei Netto und Eigenwirtschaftlichkeit) mit einem fixen Betrag ersetzt werden [11]. Von den Aufgaben des Vertriebs werden sie zudem entlastet. Aus Sicht der AT werden die Verträge für den Aktionszeitraum dagegen allesamt zu Nettoverträgen: Sie werden ebenfalls von Aufgaben des Vertriebs und des Umgangs mit variablen Einnahmen (der sie sich bei Bruttoverträgen stellen müssen) entlastet, da ihnen die entgehenden Fahrgeldeinnahmen in Bruttoverträgen ebenfalls mit einem fixen Betrag ersetzt werden. Sie können also – wie beim Nettovertrag – mit einem fixen Haushaltsaufwand rechnen.

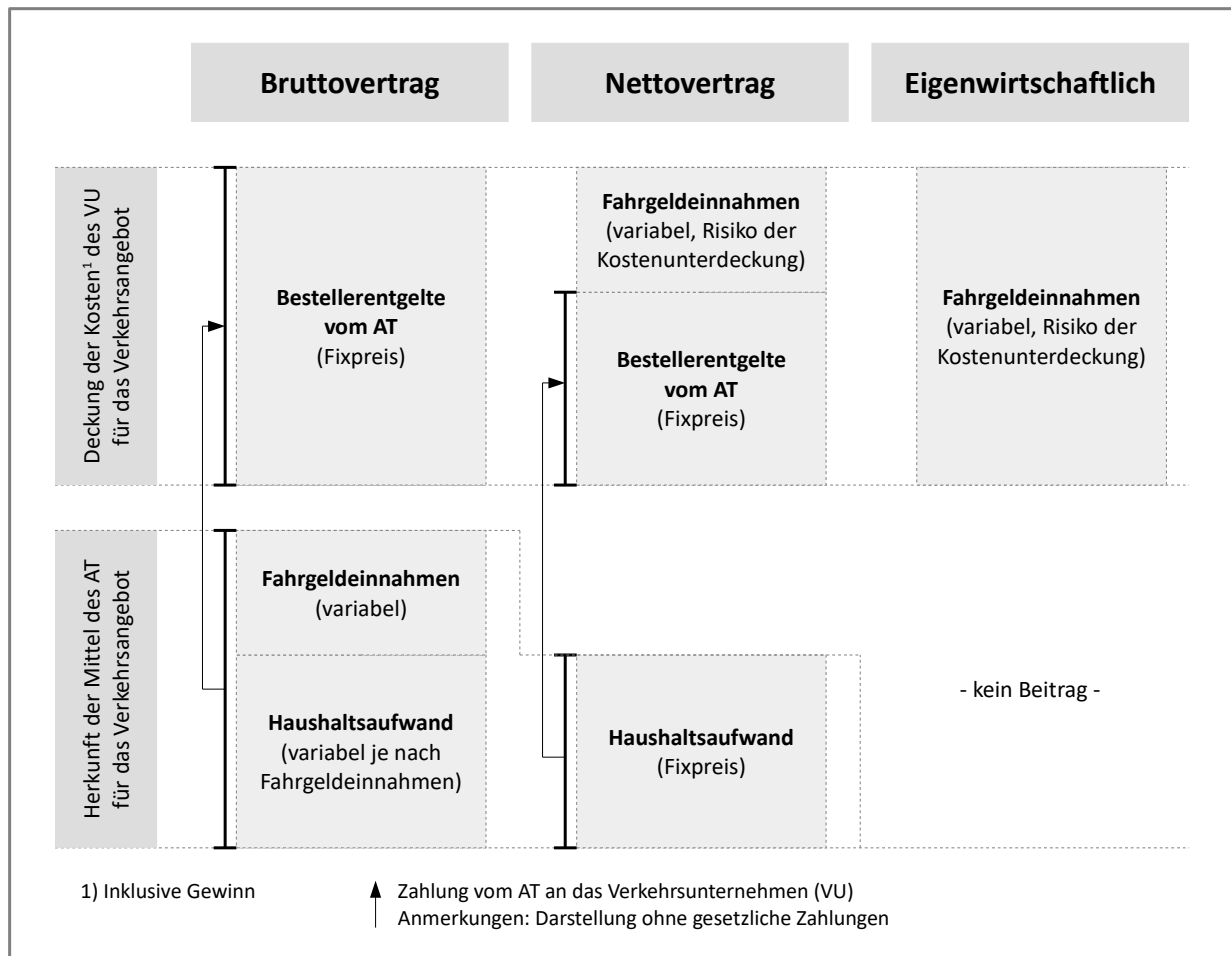


Abb. 5: Finanzierungsstrukturen

### Haushaltseffekt des 9-Euro-Tickets ist transparent evaluierbar

Die vertraglich vereinbarten Transferzahlungen von AT an VU bei Brutto- und Nettoverträgen – die sogenannten Bestellerentgelte – laufen auch im Aktionszeitraum weiter. Die dafür notwendigen Haushaltsmittel, die aus unterschiedlichsten Haushaltstiteln unterschiedlichster Ebenen stammen [12; 13], bleiben ja auch während des Aktionszeitraums unverändert verfügbar. Insofern entsteht im Aktionszeitraum noch keine Transparenz über die Gesamtkosten des ÖPNV im regulären Betrieb. Möglich ist durch den zentralen Vertrieb aber die Bestimmung der Kosten der Preissenkung: Der Bund kann die beim BMDV generierten Einnahmen aus dem 9-Euro-Ticket direkt den von ihm zu tragenden und oben skizzierten Einnahmeausfällen gegenüberstellen. Im besten Fall werden so viele

zusätzliche Nutzer:innen gewonnen – sei es wegen des Preises oder wegen der Einfachheit der Deutschland-Ticket-Räume – dass die Einnahmen aus dem 9-Euro-Ticket die Summe der Einnahmeausfälle aus den bisherigen Tarifen ausgleicht. Wegen der extremen Preissenkung ist das allerdings nicht besonders wahrscheinlich. Kostenneutralität ist auch nicht das politische Ziel der Aktion.

Dennoch ist die jetzt entstehende Möglichkeit der transparenten Gegenüberstellung von Einnahmen und Einnahmeausfällen wertvoll für die Zukunft. Etwa dann, wenn das Deutschland-Ticket verstetigt werden sollte und es darum geht, wie niedrig dessen Preis angesetzt werden darf, um kostenneutral umgesetzt werden zu können.

### Zielperspektive

Mit den oben genannten Bausteinen ist das Deutschland-Ticket als 9-Euro-Monatsticket arbeitsfähig. Nach jetziger Beschlusslage ist nach drei Monaten alles wieder vorbei. Die Hoffnung aus klimapolitischer Sicht ist aber, dass die Nutzer:innen das Ticket nach den drei Monaten nicht mehr werden missen wollen und entsprechend der politische Druck steigt, eine Anschlusslösung zu finden.

Richtet man gleich zu Beginn die oben skizzierte Struktur ein, steht einer Anschlusslösung eines

dauerhaften DT zumindest technisch nichts im Weg. Der Preis muss dann nicht unbedingt 9 Euro betragen – es könnte zum Beispiel auch auf 30,42 Euro hinauslaufen, was dann dem viel diskutierten 365-Euro-Jahresticket entsprechen würde [14; 15]. Wichtig ist bei all dem nur: Der Tarif und der Vertrieb müssen einfach und günstig bleiben [16; 17], ebenso muss das Prinzip der DT-Räume beibehalten werden, um verbundfreie Gebiete auch in Zukunft zu vermeiden. Der genaue Zuschnitt der DT-Räume steht dagegen stets offen zur Überarbeitung – etwa um weiterhin zu kleine Gebiete noch weiter zusammenfassen zu können.

### Stufe 2 – Langfristkonzept: Modell für einen dauerhaft einfach organisierten und benutzerfreundlichen ÖPNV

In diesem Kapitel wird das Szenario eines dauerhaften Deutschland-Tickets (DT) besprochen. Falls bereits im Aktionszeitraum die oben skizzierte Struktur geschaffen wird, lässt sich das DT besonders effizient fortentwickeln. Tarif, Vertrieb und Finanzierung werden nun aus der Langfristperspektive betrachtet. Abschließend wird zudem auf die sich wandelnde Rolle der Verkehrsverbünde und Aufgabenträger im Szenario des dauerhaften DT eingegangen.

#### Bisherige Tarife entfallen nach und nach

Kommt es nach Ende des Aktionszeitraumes zu einer dauerhaften Anschlusslösung mit einem ähnlich gestalteten Ticket (zum Beispiel dem 30-Euro-Monatsticket), so wird sich die althergebrachte Tariflandschaft wandeln, ohne dass es dafür eines steuernden Eingriffs seitens des Staates bedarf: Zeitkarten, insbesondere Monats- und Jahreskarten, werden schnell nicht mehr angeboten werden, da hier das DT, auch mit höherem Preis, in den meisten Fällen noch günstiger sein wird als die bisherigen Tarife. Einzelfahrkarten nach den bisherigen Tarifen werden sich dagegen noch verkaufen lassen, da der Unterschied zwischen einem Monatspreis von vermutlich rund 30 Euro und Einzel-

fahrkarten ab rund einem Euro (je nach Strecke, Verbund bzw. Unternehmen und Tarif) wieder so groß ist, dass Gelegenheitsnutzer:innen womöglich zwar das Ticket für 9 Euro im Aktionszeitraum kaufen – weil es sich fast immer lohnt – eine teurere Anschlusslösung aber eher nicht mehr. In touristischen Städten könnten sich auch Tageskarten weiterhin behaupten.

Allein mit Einzelfahrkarten und ggf. Tageskarten werden die bisherigen Vertriebskanäle der Verbünde und Unternehmen wirtschaftlich allerdings kaum noch zu betreiben sein, insbesondere in Anbetracht aufwendiger Einnahmeverfahren, deren Verwaltungsaufwand dann im Verhältnis zu den geringeren aufzuteilenden Einnahmen besonders stark ins Gewicht fällt. Es könnte sich deshalb eine Situation ergeben, in der die Verbünde und Unternehmen ihre bisherigen Tarife und Vertriebswege freiwillig ganz aufgeben wollen. In diesem Fall sollte das BMDV sein Ticketsystem weiterentwickeln und diese Lücke schließen. Die Herausforderung ist dabei, das System trotzdem nicht zu verkomplizieren.



### **Einzelticket ergänzt das Sortiment des Deutschland-Tickets**

Nach Entfall der bisherigen Tarifsysteme sollte es im BMDV-System neben dem Monatsticket auch ein Einzelticket geben. Ein einfach handhabbares Einzelticket basiert auf einem Zeittarif, z.B. „2 Stunden ÖPNV für 3 Euro“: Das Ticket gewährt unbegrenzt viele Fahrten im gewählten DT-Raum (auch Rück- und Rundfahrten), einziges Kriterium ist die Einhaltung der zeitlichen Begrenzung auf 2 Stunden. Der Gültigkeitsbeginn kann frei gewählt werden und wird – sofern man schon eine konkrete Verbindung im Auge hat – am besten einfach auf die Abfahrtsminute des ersten Verkehrsmittels gelegt, das man zu nutzen gedenkt. Es zählt die Fahrplanzeit, Verspätungen gehen nicht zulasten der Nutzer:innen. Dauert die Fahrt also real länger als 2 Stunden, wäre aber fahrplanmäßig in 2 Stunden machbar gewesen, so darf sie mit dem Ticket zu Ende geführt werden. Weitere Tickets gibt es nicht, um maximale Einfachheit weiter zu gewährleisten. Das wäre in allen DT-Räume umsetzbar, gleich welche Tarifstruktur sie heute benutzen. Der Wildwuchs an bisherigen Systemen – Wabentarif, Zonentarif, Streckentarif, Luftlinientarif, Zahlgrenzentarif und weiteres – würde so beendet.

### **Weitere Vertriebskanäle kommen hinzu**

Der Vertrieb ist für weitere Kanäle zu öffnen, ohne ihn zu verteuern. Der Vertrieb erfolgt zunächst weiter nur über die BMDV-Lösung: Kauf auf der Webseite, hochladen in die CovPass-App oder ausdrucken des PDF-Tickets und Kontrolle über die CovPassCheck-App. Im Ticketshop des BMDV gibt es in der Zielperspektive dann weiterhin das Monatsticket und neu die 2h-Einzelfahrkarte, beides für alle DT-Räume.

Unter der Prämisse, das DT wirklich langfristig zu etablieren, wären allerdings weitere Vertriebswege vorteilhaft, insbesondere für die Einzelfahrkarten. Zumindest die Automaten und Schalter der DB sollten langfristig einbezogen werden, allerdings ohne sich in die Fänge von formal privaten Vertriebsunternehmen zu begeben. Der Schritt, das

Deutschland-Ticket auch über die DB zu vertreiben, kann daher erst nach Herauslösung der DB Vertrieb GmbH aus dem DB-Konzern erfolgen. Das wäre ein Schritt, der ordnungspolitisch ohnehin wünschenswert wäre, um endlich eine neutrale und fast omnipräsente Vertriebsplattform in ganz Deutschland zu haben. Die BMDV-Webseite ist digital natürlich auch omnipräsent, aber mit Automaten und Manpower vor Ort ist das BMDV verständlicherweise nicht – und sollte es auch nicht anstreben, um Parallelstrukturen zu vermeiden.

Stattdessen ist die DB Vertrieb GmbH ins BMDV zu integrieren. Dann würde das Deutschland-Ticket fortan über die BMDV-Homepage und an den vormaligen DB-Schaltern und -Automaten im eigenen Namen verkauft, als Einzelfahrkarte wie als Monatskarte. Fernverkehrsfahrkarten der DB und anderer Anbieter könnten ins Sortiment aufgenommen werden, wären dann allerdings eine Auftragsleistung außerhalb des Vertriebssystems des DT. Das um die ex-DB-Komponenten erweiterte BMDV-System wird damit zum einheitlichen Vertriebsweg des ÖPNV in Deutschland. Die aktuelle Praxis, DB Automaten an reinen Nahverkehrsstrecken wegen Wechsel des Vertriebspartners gegen andere Automaten auszutauschen, Reisezentren der DB zu schließen und gegen andere zu ersetzen oder schlicht immer neue Apps zu entwickeln, ist Steuergeldverschwendung und hätte dann ein Ende.

### **ÖPNV-Finanzierung wird zum politischen Statement**

ÖPNV kostet – auch ohne die Absicht zur Preissenkung – immer Steuergeld. Es ist bisher nicht möglich, zu halbwegs akzeptablen Preisen flächendeckende Angebote vorzuhalten und diese nur aus Fahrgeldeinnahmen zu finanzieren [18; 19; 20]. Im Jahr 2018 betrug der Kostendeckungsgrad – also der Anteil der Kosten, der aus Fahrgeldeinnahmen gedeckt werden kann – im deutschlandweiten Mittel rund 74 %. Der Anteil ist seit 2011 moderat aber kontinuierlich zurückgegangen [21]. Der Rest kommt von den Steuerzahler:innen. Die Art und Weise, wie ÖPNV-Angebote mit Steuergeld unter-

stützt werden, ist dabei sehr vielfältig und aktuell auch nicht besonders transparent. Das erschwert es, die Kosten für die Allgemeinheit deutschlandweit mit einer einzigen Zahl zu beziffern.

Jene Zahl wäre aber nötig, um die Kosten des ÖPNV politisch diskutieren und ggf. gutheißen zu können. Es muss in Deutschland in Zukunft möglich sein die Frage zu stellen, was uns ÖPNV in Euro und Cent pro Jahr eigentlich wert ist. Denn nur dann besteht die Chance, den ÖPNV in der Haushaltsdiskussion gleich zu behandeln wie den Straßenverkehr: Für den Straßenbau werden ganz selbstverständlich Mittel im Bundeshaushalt bereitgestellt, ohne dass diesen direkte Einnahmen im betriebswirtschaftlichen Sinn gegenüberstehen. Die Kosten werden dennoch gutgeheißen, da man sich einen volkswirtschaftlichen Nutzen davon verspricht.

Um die Verkehrswende zum Erfolg zu führen und den öffentlichen Verkehr zu stärken, muss das in Zukunft für den ÖPNV in gleicher Weise möglich sein: Es braucht die Gesamtsumme der Kosten der Betriebsleistungen des ÖPNV für die Steuerzahler:innen in einem Jahr und dann die politische Debatte darüber, ob diese Kosten auch im nächsten Jahr in Ordnung sind, ob weniger oder – vielleicht aus klimapolitischen Gründen – mehr einzuplanen ist.

Das 9-Euro-Ticket bietet, quasi als Nebeneffekt, drei Monate lang die Chance, zumindest die Kosten der Preisreduktion gegenüber den bisherigen Tarifen mit einer einzigen Zahl zu benennen: Es ist die Differenz zwischen Einnahmen aus dem 9-Euro-Ticket und zu leistenden Kompensationszahlungen für die entgangenen Einnahmen nach den bisherigen Tarifmodellen (s.o.) [22].

### **Deutschland-Ticket-System ermöglicht Transparenz über die Kosten und Einnahmen**

Diese Transparenz gilt es bei einer langfristigen Einführung des Deutschland-Tickets beizubehalten und auf die Gesamtkosten der ÖPNV-Betriebsleistungen auszudehnen. Dazu ist es erforderlich, die

Gesamtkosten und die Gesamteinnahmen des ÖPNV auf einen Blick sehen zu können. Ein zentraler Vertriebs auf Bundesebene ist ein erster Schritt in diese Richtung, denn er schafft Klarheit über die Einnahmenseite. Die Ausgabenseite wird hingegen erst transparent, wenn das Verhältnis zwischen AT und VU an das BMDV-Vertriebssystem angepasst wird. Es ist in diesem System langfristig nicht sinnvoll, dass der Bund hypothetische Fahrgeldeinnahmen ersetzt. Das sollte er nur im Aktionszeitraum hilfsweise tun (s.o.). Auf Dauer bietet es sich dagegen an, auf ein vertragliches Modell umzusteigen, das für beide Seiten – AT und VU – mit fixen Einnahmen und Kosten verbunden ist und die variablen Bestandteile, wie schon im Aktionszeitraum, auf Bundesebene transparent macht und dort der politischen Diskussion zuführt.

Das Modell dazu sieht aus wie eine Mischung aus Bruttovertrag (aus Sicht des VU) und Nettovertrag (aus Sicht des AT): Das VU erhält einen Fixpreis aus dem Vertrag, der AT kalkuliert mit fixen Ausgaben für den Vertrag. Mit den Fahrgeldeinnahmen haben beide Seiten nichts zu tun, sie gehen – wie schon im Aktionszeitraum – beim BMDV ein. Das BMDV stellt dafür den AT Finanzmittel zur Bestellung der Betriebsleistungen zur Verfügung, die den aktuellen Mitteln entsprechen und auch in Zukunft die bereits getätigten Zusagen einhalten [23]. So entsteht ein einfacher Finanz- und Leistungskreislauf zwischen BMDV, AT, VU und Fahrgästen (vgl. Abb. 6).

Das Modell ist mindestens kostenneutral im Vergleich zur heutigen Struktur, da die Einnahme- und Ausgabenposten nur zwischen den Ebenen verschoben werden. Neu ist durch diese Verschiebung deshalb im Wesentlichen, dass die politisch heikle Zahl – nämlich die Kostenunterdeckung des ÖPNV – zentral auf Bundesebene sichtbar wird und damit endlich der notwendigen politischen Diskussion zugeführt wird: Was ist der ÖPNV der Gesellschaft wert?

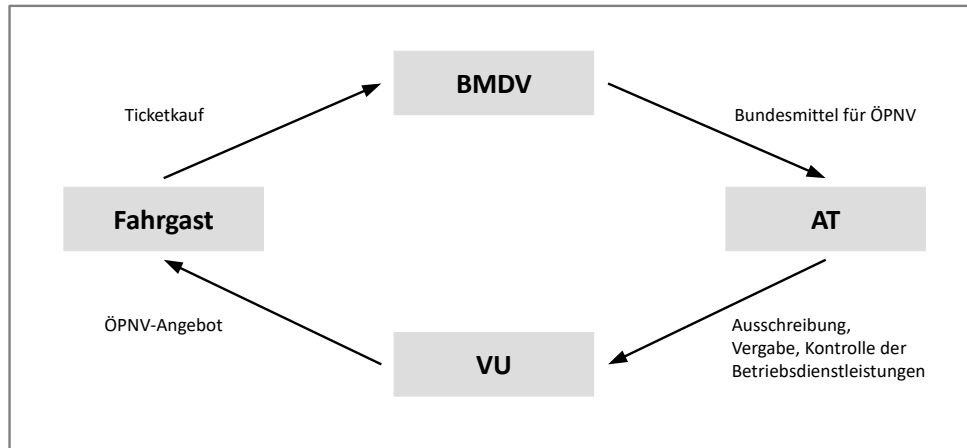


Abb. 6: Beziehung zwischen den Akteuren

### Neues Vertragsmodell entlastet Verbände und Aufgabenträger

Das Profil der Verbände und Aufgabenträger wandelt sich in diesem Zusammenhang. Sie werden von den Aufgaben des Tarifs und des Vertriebs nach und nach befreit, behalten aber ihre Aufgabe als Fahrplankoordinatoren und – bei den Aufgabenträgern – als diejenige Stelle, die Vergaben durchführt und Verkehrsverträge mit den Unternehmen schließt. Da perspektivisch nur noch Fixpreisverträge nach dem neuen Modell (s.o.) zur Anwendung kommen, steigt insbesondere die Bedeutung des Vertragscontrollings: Diese Verträge sind – wie es heute schon bei Bruttoverträgen überwiegende Praxis ist – stets mit Bonus-Malus-Regelungen für die Verkehrsunternehmen zu versehen um sie so dazu anzureizen, in ihrem Engagement für die Fahrgäste trotz wegfallender Beteiligung an den Fahrgeldeinnahmen nicht nachzulassen [24]. Auch die AT werden weiterhin zur Sparsamkeit angehalten, da sie nach wie vor mit dem ihnen zur Verfügung gestellten Budgets haushalten müssen. Dass diese Budgets neu direkt vom BMDV kommen, spielt für die AT keine Rolle.

### Neue Rollenverteilung ist günstiger und transparenter

Die Umstellung auf das skizzierte Modell (vgl. Abb. 6) birgt nebenbei noch großes Einsparungspotenzial: Haben weder AT noch VU etwas mit den Fahr-

geldeinnahmen zu tun, sondern arbeiten beide mit fixen Einnahmen und fixen Ausgaben, entfallen sämtliche Einnahmeaufteilungsverfahren (EAV) zwischen den VU und den AT. Dasselbe gilt für den Ausgleich sogenannter verbundbedingter Lasten: Wird aktuell durch einen oder mehrere AT ein Verbund gegründet, ist das zwar wünschenswert für die Fahrgäste, aber kostenintensiv für die VU: Sie müssen sich auf gemeinsame Vertriebskanäle einlassen und erleiden wegen durchgehender Fahrkarten in der Regel Einbußen bei den Fahrgeldeinnahmen, die sie vom AT ersetzt sehen wollen [25].

Beide Typen von Einbußen können strukturell nicht mehr entstehen, wenn nur noch das oben skizzierte Fixpreismodell zum Einsatz kommt, das sowohl AT als auch VU vom Umgang mit den Fahrgeldeinnahmen befreit. Die Kosten für die EAV und den Ausgleich verbundbedingter Lasten können eingespart und produktiver für den ÖPNV genutzt werden, zum Beispiel zum Angebotsausbau oder um die Preise für das DT-Monats- und Einzelticket gering zu halten.

### Einnahmeaufteilungsverfahren und Verbundkosten als Hemmnis der Zusammenarbeit entfallen

Auch AT außerhalb von heutigen Verbänden profitieren von diesem Modell, da Kosten für EAV und Verbundausgleich bei ihnen von vorneherein gar nicht mehr entstehen können. Mehr noch, alle AT

eines DT-Raumes bilden ohnehin einen Verbund, da jeder DT-Raum einen Teilraum des DT-Tarifs darstellt (s.o.). Die AT in einem DT-Raum werden entsprechend ermutigt, in Fragen der Fahrplankoordination und der gemeinsamen Durchführung von Ausschreibungen stärker zu kooperieren, da keine Zusatzkosten auf sie zukommen und sie ganz im Gegenteil aus gemeinsamer Arbeit Synergieeffekte ziehen können. Gerade in jenen DT-Räumen, die ganz oder überwiegend aus bisher verbundfreien Gebieten zusammengesetzt wurden (vgl. Abb. 2), sollte das zum Abbau von Vorbehalten beitragen. Es gilt besonders dort zu signalisieren, dass die regionale Kompetenz wichtig ist und eigenes Engagement und Zusammenarbeit gefahrlos – weil frei von Kostendrohungen – möglich ist.

### **Deutschland-Ticket-System stärkt regionale Kompetenz und ergänzt landesweite Einfachheit**

Die AT bleiben die Schaltzentrale, was die Gestaltung des Angebots vor Ort betrifft. Ohne ihre regionale Kompetenz geht es nicht. Die Vergabeverfahren und alle damit zusammenhängenden Komponenten (Zuschnitt der Linienbündel, Gestaltung

der Fahrplans, Zuschlagskriterien, Zuschlagserteilung, Vertragskontrolle, Bonus-Malus-Regelungen) verbleiben deshalb wie bisher vor Ort. Zentral gestaltet werden nur die Aspekte, bei denen dezentrale Lösungen unkomfortabel und daher abschreckend für potenzielle Fahrgäste sind, nämlich Tarif und Vertrieb. So ergänzt das DT-System jene Aspekte, die bei der Regionalisierung des SPNV in den 1990ern und des Busverkehrs außen vorgelassen wurden [26].

Im Ergebnis gehen die AT als gestärkte Akteure aus dem DT-System hervor: Sie können sich wieder auf ihre Kernaufgabe, die Gestaltung der ÖPNV, konzentrieren und werden von kostspieligen Zusatzaufgaben wie Tarif, Vertrieb, Verbundlasten und Einnahmeaufteilungsverfahren befreit. Auch von Unsicherheiten und ideologischen Grabenkämpfen bezüglich der Frage, welcher Vertragstyp nun der bessere sei, werden sie entlastet. Denn nur, wenn die Angebote regional sensibel aber gleichzeitig deutschlandweit kompatibel ausgestaltet sind, kann die Verkehrswende und der Modal Shift hin zu mehr ÖPNV-Nutzung tatsächlich gelingen – und falls das politisch gewünscht sein sollte, auch über die drei Monate des 9-Euro-Tickets hinaus.

## Anhang: Detailfragen

Das Deutschland-Ticket ist mit den oben vorgestellten Strukturen effizient arbeitsfähig (Stufe 1) und langfristig zum Vorteil des ÖPNV gestaltbar (Stufe 2). Es bleiben allerdings noch Detailfragen und -argumente offen, die nicht in den Haupttext integriert wurden, um ihn nicht zu überfrachten. Die Detailfragen im Folgenden sind typische Fragen, die Nutzer:innen sehr wahrscheinlich stellen werden. Die Beantwortung an dieser Stelle ist entsprechend dem Anspruch des Papers Teil des Vorschlags zur Umsetzung des 9-Euro-Tickets.

### **Ist das Ticket personalisiert?**

Ja. Name und Adresse werden auf dem Ticket aufgedruckt. Bei der Kontrolle ist ggf. ein Lichtbildaus-

weis vorzuzeigen. Bei einem so stark rabattierten Angebot wäre es nicht angemessen, auch noch eine Übertragbarkeit zu ermöglichen.

### **Gibt es weitere Rabatte für Schüler:innen?**

Nein. Das Ticket ist bereits so günstig, dass es auch die meisten Schülermonatskarten tariflich unterbietet. Es gilt daher für jede Person derselbe Tarif.

### **Kann man Tickets für mehrere DT-Räume parallel lösen?**

Prinzipiell ja, das ist politisch noch zu beschließen. Grundsätzlich gilt: Je mehr Tickets auch parallel gekauft werden dürfen, desto stärker steigen die Ein-

nahmen aus dem Ticketverkauf, aber auch die Subvention des ÖPNV für den Fall, dass ansonsten mit herkömmlichen Tickets gefahren worden wäre. Es ist empirisch nicht klar, ob durch das Ticket eher neue Kund:innen für den ÖPNV gewonnen werden oder Mitnahmeeffekte bei Bestandskund:innen erzeugt werden. Im Aktionszeitraum kann möglicherweise nur ein Ticket pro Monat gekauft werden, um übermäßige Mitnahmeeffekte zu vermeiden. Für alle darüber hinausgehenden Fahrten stehen die bisherigen Tarife ja noch zur Verfügung. Sollte das Ticket langfristig (zu einem etwas höheren Preis) eingeführt werden, muss es hingegen in jedem Fall für beliebig viele DT-Räume parallel erwerbbar sein, da die herkömmlichen Zeitkarten dann wegfallen und sonst nicht mehr jeder Mensch überall eine Zeitkarte lösen könnte.

### **Kann man jeden Monat ein anderes DT-Ticket kaufen?**

Ja.

### **Was passiert an der Grenze zwischen zwei DT-Räumen?**

Bushaltestellen und Bahnhöfe liegen leider nur in den seltensten Fällen genau auf einer DT-Grenze. Damit für eine „grenzüberschreitende Fahrt“ nicht zwei Tickets erforderlich werden, gibt es gemeinsame Tarifpunkte. So stoßen die DT-Räume nicht auf der grünen Wiese, sondern stets an einem Bahnhof bzw. an einer Haltestelle aufeinander. Dort, wo DT-Räume bestehende Verkehrsverbünde ausfüllen, werden deren Übergangsregelungen (gemeinsame Tarifpunkte, Überlappungsbereiche) zu benachbarten Räumen für das DT-Ticket übernommen. In verbundfreien DT-Gebieten werden gemeinsame Tarifpunkte zu benachbarten DT-Räumen neu definiert. Die Karten oben (Abb. 1 bis 3) zeigen nur die Kerngebiete der DT-Räume, nicht aber die gemeinsamen Tarifpunkte.

### **Wie geht die Bezahlung beim BMDV?**

Die Bezahlung erfolgt im Regelfall per Lastschrift nach Eingabe der Daten auf der BMDV-Homepage

im Rahmen des Kaufvorgangs. Für Nutzer:innen, die Vorbehalte gegenüber der Dateneingabe im Internet haben, wird alternativ auch eine Zahlung auf Rechnung angeboten. In diesem Fall ist das Ticket aber nicht sofort nach Kauf nutzbar, sondern wird erst nach Begleichung der Rechnung als PDF-Dokument per Mail zur Verfügung gestellt. Das PDF kann dann entweder ausgedruckt oder durch Abscannen des aufgebrachten QR-Codes in die CovPass-App hochgeladen werden.

### **Wird der Schienenpersonenfernverkehr eingebunden?**

Im Aktionszeitraum wird der Schienenpersonenfernverkehr (SPFV) nicht mit einbezogen, im danach möglicherweise folgenden Langfrist-Konzept ist der Einbezug zu prüfen. Voraussetzung dafür wäre allerdings, dass der Fernverkehr nicht länger eigenwirtschaftlich erbracht, sondern ebenfalls in Bruttoverträge integriert wird, um den Anspruch des DT an Transparenz und Gestaltbarkeit halten zu können. Dann wäre es möglich, über pauschale oder streckenabhängige Aufpreise auch den SPFV zu integrieren.

### **Wird der Busfernverkehr eingebunden?**

Es gelten die Angaben zum SPFV sinngemäß.

### **Wird die 1. Klasse eingebunden?**

Im Aktionszeitraum wird die 1. Klasse im SPNV nicht einbezogen. Es gelten für die Benutzung der 1. Klasse die bisherigen Tarife. Bei einer langfristigen Einführung des DT ist der Einbezug der 1. Klasse ins DT-System zu prüfen. Zur Auswahl steht entweder ein pauschaler monatlicher Aufpreis, mit dem dann der gesamte 1. Klasse-Verkehr im gewählten DT-Gebiet nutzbar ist, oder aber eine fahrtgenaue Aufpreisregelung, bei der dann für die Nutzung der 1. Klasse sowohl ein gültiges DT-Monatsticket als auch ein für jede Fahrt separat zu lösendes, streckenabhängiges Aufpreisticket erforderlich ist.

### Anmerkungen und Literatur

- [1] Der Schienenpersonenfernverkehr (SPFV) – also der Verkehr mit IC/EC und ICE – wird vermutlich nicht dazugehören.
- [2] Bundesfinanzministerium (2022): Maßnahmenpaket des Bundes zum Umgang mit den hohen Energiekosten. Ergebnis des Koalitionsausschusses vom 23. März 2022. Webdokument: <https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/2022-03-23-massnahmenpaket-bund-hohe-energiekosten.pdf> (07.04.2022).
- [3] Eigene Berechnung auf Basis von [4] und [5], weitere Aktualisierungen und Korrekturen eingearbeitet. Befinden sich nicht gemeindescharf abgegrenzte Teilgebiete von Landkreisen in Verkehrsverbänden, bleiben diese unberücksichtigt.
- [4] Herfurth, Daniel (2021): Die Angebotsattraktivität des SPNV in Deutschland. Ein quantitativer Vergleich der 28 großen SPNV-Aufgabenträger. In: Internationales Verkehrswesen 73 (2), S. 65-70.
- [5] Dörrbecker, Maximilian (2021): Verkehrs- und Tarifverbände in Deutschland. Stand: 03.01.2021. Webdokument: [https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/f/f3/Karte\\_der\\_Verkehrsverbände\\_und\\_Tarifverbände\\_in\\_Deutschland.png/800px-Karte\\_der\\_Verkehrsverbände\\_und\\_Tarifverbände\\_in\\_Deutschland.png](https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/f/f3/Karte_der_Verkehrsverbände_und_Tarifverbände_in_Deutschland.png/800px-Karte_der_Verkehrsverbände_und_Tarifverbände_in_Deutschland.png) (07.04.2022).
- [6] Als vollwertig gilt ein Verbund dann, wenn er mindestens SPNV und herkömmlichen sonstigen ÖPNV (Bus, Straßenbahn, U-Bahn, Stadtbahn) umfasst, mindestens Einzel- und Monatskarten anbietet und sein Tarif auf allen Relationen in seinem Gebiet zur Anwendung kommt.
- [7] Andererseits sind gewisse Größenunterschiede durchaus gerecht, wenn man bedenkt, dass die Besiedlungsdichte im Süden und Westen deutlich höher ist als im Norden und Osten: In einem dicht besiedelten kleinen Raum besteht unter Umständen dasselbe Verkehrsangebot im ÖPNV wie in einem großen dünn besiedelten Raum.
- [8] In geringem Umfang bleiben Einnahmen aus Verkäufen von Einzelfahrkarten für Nutzer:innen ohne DT auf den bisher etablierten Vertriebswegen bestehen, s.o.
- [9] Die Aufgabenträger (AT) sind diejenigen Stellen der öffentlichen Hand, die die Verkehrsunternehmen mit der Erbringung von Betriebsleistungen beauftragen.
- [10] Außerhalb von Verkehrsverbänden und Vertriebsgemeinschaften, wo keine Einnahmeverteilung zwischen verschiedenen VU stattfindet, ergeben sich auch keine Anhaltspunkte aus Einnahmeverteilungsverfahren.
- [11] Im Nettovertrag und bei Eigenwirtschaftlichkeit bestehen noch Ansprüche auf gesetzliche Zuschüsse, zum Beispiel für die Schwerbehindertenbeförderung und die vergünstigte Schülerbeförderung. Diese bestehen weiter fort und werden hier aus Gründen der Übersichtlichkeit nicht näher behandelt, vgl. auch [18].
- [12] Zimmer, Christoph (2014): Der ÖV-Beitrag – Sicherung der ÖPNV-Finanzierung in den Kommunen. Studie im Auftrag des VCD. Webdokument: [https://www.vcd.org/fileadmin/user\\_upload/Redaktion/Publikationsdatenbank/Oeffentlicher\\_Personennahverkehr/Studie\\_VCD\\_BPV\\_OEPNV-Finanzierung\\_2014.pdf](https://www.vcd.org/fileadmin/user_upload/Redaktion/Publikationsdatenbank/Oeffentlicher_Personennahverkehr/Studie_VCD_BPV_OEPNV-Finanzierung_2014.pdf) (03.04.2022).
- [13] Naumann, René, Stefanie Pasold und Jonas Frölicher (2019): Finanzierung des ÖPNV. Status quo und Finanzierungsoptionen für die Mehrbedarfe durch Angebotsausweitungen. Webdokument: [https://www.kcw-online.de/media/pages/veroeffentlichungen/finanzierung-des-oepnv/3ba9f37997-1637144959/2019\\_finanzierung\\_des\\_oepnv\\_fin.pdf](https://www.kcw-online.de/media/pages/veroeffentlichungen/finanzierung-des-oepnv/3ba9f37997-1637144959/2019_finanzierung_des_oepnv_fin.pdf) (03.04.2022).
- [14] Deutsche Umwelthilfe (2020): Für eine Transformation des Verkehrssektors nach der Corona-Pandemie. Grundpfeiler eines grünen Neustarts im Verkehr. Webdokument: [https://www.duh.de/fileadmin/user\\_upload/download/Pressemitteilungen/Verkehr/2020-05-04\\_Konjunkturpapier\\_Kernforderungen\\_Konjunkturpaket\\_Kurzfassung\\_final.pdf](https://www.duh.de/fileadmin/user_upload/download/Pressemitteilungen/Verkehr/2020-05-04_Konjunkturpapier_Kernforderungen_Konjunkturpaket_Kurzfassung_final.pdf) (07.04.2022).
- [15] Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (2020): 365-Euro-Tickets bremsen die Verkehrswende aus. Pressemitteilung vom 28.01.2020. Webdokument: <https://www.vdv.de/200128-pm-365-euro-tickets-bremsen-verkehrswende-aus.pdf> (07.04.2022).
- [16] Der Fahrpreis ist gemäß [17] nach dem Angebotsumfang der wichtigste Anreiz, der Haushalte mit regelmäßiger Pkw-Nutzung zum Umstieg bewegen könnte. In Großstädten liegt der Anreiz sogar auf Platz 1, noch vor dem Angebotsumfang.

- [17] Römer, Daniel und Johannes Salzgeber (2022): Verkehrswende in Deutschland braucht differenzierte Ansätze in Stadt und Land. KfW Research Nr. 363 vom 11.01.2022. Webdokument: <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2022/Fokus-Nr.-363-Januar-2022-Verkehrswende.pdf> (21.03.2022).
- [18] Karl, Astrid (2014): Strukturelle Reformblockaden im Öffentlichen Verkehr. Zu den Herausforderungen von Organisation und Rechtsrahmen. In: Schwedes, Oliver (Hrsg.): Öffentliche Mobilität. Wiesbaden: Springer VS; S. 71-96.
- [19] Resch, Hubert (2015): Branchenanalyse: Zukunft des ÖPNV. Entwicklungstendenzen und Chancen. Studie der Hans Böckler Stiftung. Webdokument: [https://www.boeckler.de/pdf/p\\_study\\_hbs\\_302.pdf](https://www.boeckler.de/pdf/p_study_hbs_302.pdf) (07.04.2022).
- [20] Manche sind optimistisch, dass dies in Zukunft mit einem Mix aus Digitalisierung, Elektrifizierung und Flexibilisierung gelingen kann – vgl. Schönberg, Tobias, Andreas Schwilling, Alexander Dyskin, Nico Falk, Robert Maier und Isa von Hoesslin (2019): Nahverkehr rechnet sich. Roland Berger Focus vom April 2019. Webdokument: [https://www.rolandberger.com/publications/publication\\_pdf/roland\\_berger\\_oeffentliche\\_verkehrsbetriebe\\_der\\_zukunft.pdf](https://www.rolandberger.com/publications/publication_pdf/roland_berger_oeffentliche_verkehrsbetriebe_der_zukunft.pdf) (07.04.2022).
- [21] Möller, Alexander, Rafael Geisler, Julia Nickel, Martin Arnold, Jonas Horlemann und Michael Schaub (2021): Verkehrswende gestalten. Gutachten von Roland Berger, Intraplan und Florenus über die Finanzierung von Leistungskosten der öffentlichen Mobilität im Auftrag des VDV. Webdokument: <https://www.vdv.de/rb-pub-vdv-leistungskostengutachten-adj.210924-ds.pdf> (07.04.2022).
- [22] Nota bene: Nutzt man, anders als oben vorgeschlagen, doch die Vertriebsstruktur der Verbände und Unternehmen und verzichtet auf den eigenen Vertrieb, können Kosten und Einnahmen nicht so transparent verglichen werden.
- [23] Alle bisherigen Mittel für Betriebsleistungen fallen im Gegenzug weg, insbesondere die Regionalisierungsmittel. Dort, wo Landesmittel für den ÖPNV eingesetzt werden, werden diese auch weiterhin von den Ländern verwaltet, aber in das jeweilige AT-Konto beim Bund dazugebucht, um einen Überblick über das Gesamtbudget eines jeden AT zu haben.
- [24] Für die AT fällt die Beteiligung an den Fahrgeldeinnahmen ebenfalls weg. Die AT sind jedoch Stellen der öffentlichen Hand, die ohnehin nicht auf Gewinnaussicht als Motivationshilfe angewiesen sein sollten.
- [25] Es besteht zwar auch im heutigen Modell die Hoffnung, dass durch Verbundgründungen die Nutzung so stark steigt, dass die gemeinsamen Einnahmen nach Verbundgründung höher sind als die einzeln generierten Einnahmen davor und so die Kosten der verbundbedingten Lasten und der EAV überkompensieren. Verlassen kann man sich darauf aber nicht.
- [26] Der „Workaround“ um das Thema einer einheitlichen Tarif- und Vertriebsstruktur trotz zunehmender Anbieterheterogenität und nicht flächendeckenden Verbänden besteht aktuell in der Schaffung weiterer Zusatzstrukturen. So entstand in Niedersachsen ein Landestarif für den SPNV mit komplizierten Regeln an der Schnittstelle zum ÖPNV und zu Verbänden (Kostprobe: <https://www.rosa-hildesheim.de/de/Service/Downloads/6990-ROSA-Lammetalbahn-RZ01-WEB.pdf> (07.04.2022)), 2018 eine VDV Brancheninitiative „Gegenseitiger Verkauf“ (Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (2020): VDV Jahresbericht 2019/2020. Webdokument: <https://www.vdv.de/vdv-jahresbericht-2019-2020.pdf> (07.04.2022)) und 2020 die Gründung der Deutschland-Tarifverbund GmbH für den Teilbereich des SPNV (<https://deutschland-tarifverbund.de/> (07.04.2022)).