

Anhang zum Antrag der SPD – Antrag zur Einführung eines Luftlinien- tarifes

Preisbildung Luftlinientarif (Diskussionsvorschlag)

- Grundpreis (Regeltarif): 1,20 €
- Grundpreis (ermäßigt für Bahncard, VRT-Sparkarte, Schüler, Senioren): 0,90 €
- 2 gemeinsam fahrende Personen zahlen den Grundpreis nur einmal
- Km – Preis (Regeltarif): 0,20 €
- Km – Preis (ermäßigt für Bahncard, VRT-Sparkarte, Schüler, Senioren): 0,15 €

Relationen	Luftlinie km	Preisvorschlag Luftlinie					
		Grundpreis Regel	Grundpreis erm.	km - Preis Regel	km - Preis erm.	Preis Regel	Preis erm.
Hermeskeil - Trier	24	1,20 €	0,90 €	0,20 €	0,15 €	6,00 €	4,50 €
Konz - Trier	8,5	1,20 €	0,90 €	0,20 €	0,15 €	2,90 €	2,18 €
Saarburg - Trier	18	1,20 €	0,90 €	0,20 €	0,15 €	4,80 €	3,60 €
Föhren - Saarburg	32	1,20 €	0,90 €	0,20 €	0,15 €	7,60 €	5,70 €

Preisvergleich Vorschlag Luftlinie / Status - Quo VRT

	Status-quo VRT		Δ Neu / Bestand	
	VRT Regel	VRT erm. BC	Regel	erm. BC
Hermeskeil - Trier	7,60 €	5,70 €	-1,60 €	-1,20 €
Konz - Trier	2,90 €	2,20 €	0,00 €	-0,03 €
Saarburg - Trier	6,20 €	4,70 €	-1,40 €	-1,10 €
Föhren - Saarburg	10,30 €	7,80 €	-2,70 €	-2,10 €
Schweich - Trier	4,00 €	3,00 €	-0,70 €	-0,53 €

Aus dem Preisbeispiel wird deutlich, dass in Folge des angesetzten Grundpreises von dem neuen System insbesondere Relationen mit größeren Entfernungen profitieren. Will man dies ändern, muss man den Grundpreis weiter reduzieren.

Mögliche Auswirkungen auf die Erlöse

Jede Veränderung in den Tarifstrukturen zeitigt Auswirkungen auf die Gesamtheit der Erlöse. Um im konkreten Fall die Auswirkungen zu prognostizieren, benötigt man die aktuellen Verkaufszahlen von Einzeltickets in ihrer Verteilung auf die einzelnen Preisstufen. Zudem ist eine Abschätzung notwendig, welcher Anteil der Kunden künftig vom klassischen Einzelfahrschein auf den Luftlinientarif umsteigen wird. Daneben muss prognostiziert werden, in welchem Umfang durch das attraktivere Tarifangebot neue Kunden gewonnen werden können.

Derzeit werden im VRT jährlich rund 2,5 Mio. Einzeltickets pro Jahr verkauft. Die Verteilung auf die einzelnen Preisstufen sowie die durchschnittliche Rabattierung je Preisstufe und die sich daraus rechnerisch bei unterschiedlicher Akzeptanz des neuen Angebotes ergebenden Mindererlöse sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Preisstufe	Rabattierung	Stückzahl verkauft	Erlösminderung	Erlösminderung	Erlösminderung
	Luftlinie Ø		100% Akz.	50% Akz.	25% Akz.
1	-0,40 €	735.000	-294.000,00 €	-147.000,00 €	-73.500,00 €
2	-0,10 €	960.000	-96.000,00 €	-48.000,00 €	-24.000,00 €
3	-0,60 €	305.000	-183.000,00 €	-91.500,00 €	-45.750,00 €
4	-1,00 €	170.000	-170.000,00 €	-85.000,00 €	-42.500,00 €
5	-1,25 €	140.000	-175.000,00 €	-87.500,00 €	-43.750,00 €
6	-1,40 €	65.000	-91.000,00 €	-45.500,00 €	-22.750,00 €
7	-2,00 €	70.000	-140.000,00 €	-70.000,00 €	-35.000,00 €
8	-2,40 €	8.000	-19.200,00 €	-9.600,00 €	-4.800,00 €
9	-3,05 €	5.500	-16.775,00 €	-8.387,50 €	-4.193,75 €
10	-2,90 €	27.000	-78.300,00 €	-39.150,00 €	-19.575,00 €
Summen		2.485.500	-1.263.275,00 €	-631.637,50 €	-315.818,75 €

Aus diesen Berechnungen geht hervor, dass in dem (unwahrscheinlichen) Fall, dass die Kunden nur noch den Luftlinientarif statt den bisherigen Einzeltarifen kaufen, eine Erlösminderung von knapp 1,3 Mio. EUR eintreten würde. Wahrscheinlicher ist jedoch, dass nur ein Anteil der Kunden auf das neue Angebot zurückgreifen wird. Bei einer Quote von 25 % läge die rechnerische Erlösminderung nur noch bei etwas mehr als 300 TEUR.

Diesen kalkulatorischen Erlösminderungen stehen Erlössteigerungen gegenüber, die durch zusätzlich erreichte Kunden generiert werden. Legt man die im VRT für **Preissteigerungen** unterstellten Elastizitäten auch für Preisreduzierungen zugrunde, kann man mit einer Nachfragesteigerung in dem hier relevanten Ticketsegment von 15 bis 20 % rechnen. Diese Neukunden nutzen natürlich nahezu ausschließlich den neuen Tarif. Dabei ist bereits berücksichtigt, dass sich Preissenkungen weniger stark auf die Nachfrage auswirken als Preissteigerungen.

Bei einer Nachfragesteigerung von 20 % würde sich die Zahl der verkauften Einzeltickets um fast eine halbe Mio. erhöhen, und es wäre ein Erlöszuwachs von ca. 1,3 Mio. € zu verzeichnen. Dieser Betrag läge somit bereits über der oben ermittelten Ertragsminderung für den Fall, in dem 100 % der Kunden auf den neuen Luftlinientarif umsteigen würden.

Damit wird deutlich, dass das finanzielle Risiko der Einführung eines Luftlinientarifes für Aufgabenträger und Verkehrsunternehmen (mit eigenwirtschaftlichen Verkehren) durchaus beherrschbar erscheint.