

Bericht des Gemeinderats

Postulat Fraktion SP/JUSO (Beni Hirt, JUSO) vom 15. September 2005: Alle Mobilitätsangebote in einem – eine „Mobilitätscard“ für Bern (05.000347)

In der Stadtratssitzung vom 1. Juni 2006 wurde das folgende Postulat Fraktion SP/JUSO (Beni Hirt, JUSO) erheblich erklärt:

In der Stadt Bern existieren heute verschiedenste Mobilitätsmöglichkeiten und -angebote. Zum Beispiel:

- Tram
- Bus und Zug
- Car-Sharing
- Veloverleih und -parking
- Taxi
- Umzug-Transport-Angebote

Ziel muss es sein, die individuellen Mobilitätsbedürfnisse möglichst effizient und dennoch umweltfreundlich zu befriedigen. Damit Bürgerinnen und Bürger ihre Mobilität sinnvoll managen können, müssen ihnen die Vor- und Nachteile der diversen Mobilitätsangebote bekannt sein und der Zugang speziell zu den nachhaltigen Mobilitätsformen muss möglichst niedrig gehalten werden. Durch die Einführung einer „Mobilitätscard“ kann dieses Ziel erreicht werden: Sie fasst alle verfügbaren Mobilitätsmittel zusammen und stellt diese für alle individuell zur Verfügung. Die konkrete Ausgestaltung der „Mobilitätscard“ ist den zuständigen Behörden überlassen. Denkbar sind verschiedene Formen: modulartiges Bereitstellen der diversen Mobilitätsangebote, enge Verknüpfung mit dem Libero-Abo etc.

Die Idee haben sich Hannover mit „HANNOVERmobil“ (<http://www.gvh.de/deu/1177.htm>) und Freiburg im Breisgau mit der „RegioMobilCard“ (www.regiomobilcard.de) zu Herzen genommen. Die beiden Städte bieten ihren Bürgerinnen und Bürgern seit letztem Herbst eine entsprechende Mobilitätspalette an. Konkret werden mit der Karte beispielsweise 20 Prozent Rabatt auf dem Mieten des Autos beim Car-Sharing, auf einer Jahresparkkarte für die bewachte Velostation oder für die Reparatur des eigenen Velos gewährt.

Der Gemeinderat wird beauftragt, die Einführung einer „Mobilitätscard“ zu prüfen, ein Konzept zu erarbeiten und dem Stadtrat darüber Bericht zu erstatten.

Die „Mobilitätscard“ soll zu einer optimalen Benutzung der verschiedenen Mobilitätsangebote führen. Daher muss geklärt werden:

1. wie die „Mobilitätscard“ in das heute bestehende öV-Angebot (Tarifverbund Libero) integriert wird,
2. wie mit anderen Anbietern wie beispielsweise „Mobility“, der Velostation oder den Taxibetreibern zusammengespannt werden kann,
3. wie hoch die Kosten sind,
4. und wie die „Mobilitätscard“ finanziert werden kann.

Bern, 15. September 2005

Postulat Fraktion SP/JUSO (Beni Hirt, JUSO), Michael Aebersold, Sarah Kämpf, Gisela Vollmer, Giovanna Battagliero, Andreas Krummen, Corinne Mathieu, Stefan Jordi, Miriam Schwarz, Rolf Schuler, Patrizia Mordini, Béatrice Stucki, Ruedi Keller, Margrith Beyeler-Graf, Andreas Zysset, Christof Berger, Claudia Kuster, Annette Lehmann, Beat Zobrist, Maya Widmer

Bericht des Gemeinderats

Wie der Gemeinderat in seiner Antwort vom 8. März 2006 dargelegt hat, ist es sinnvoll, das Potenzial der im Postulat angeregten „Mobilitätskarte“ für Bern zu prüfen. Soweit es der Zuständigkeit der Stadt Bern entspricht, wurden seither Fragen zur Ausgestaltung einer „Mobilitätskarte“ abgeklärt bzw. die Schaffung eines massgeschneiderten „Mobilpakets“ für alle Lebenslagen geprüft.

Eine Mobilitätskarte dient der Integration der Verkehrsmittel zu einem Gesamtsystem und ermöglicht die Nutzung eines umfassenden Angebots für die individuelle Mobilität (öV, Car-Sharing, Fahrrad, Taxi etc.). Sie ist Zugangsmedium zu verschiedenen Mobilitätsdienstleistungen: Fahr- und Benutzerausweis, Kundenkarte, Türöffner oder Schlüssel in einem. Die Kundschaft erhält über diese Karte alle Mobilitätsdienstleistungen „aus einer Hand“ und profitiert von der Klarheit und Einfachheit in der Handhabung und allen kundenrelevanten Prozessen (d.h. ein Ansprechspartner, ein Vertrag, eine Mobilitätsrechnung etc.).

HANNOVERmobil: Beispiel einer Mobilitätskarte

Es steht ausser Frage, dass das im Postulat erwähnte Beispiel HANNOVERmobil sowohl bezüglich Leistungsbreite als auch Integrationstiefe einzigartig und in Sachen „kombinierter Mobilität“ Vorreiter ist. Zudem ist die Pilot- bzw. Einführungsphase von HANNOVERmobil abgeschlossen. Bei HANNOVERmobil handelt es sich um eine „Mobilitätskarte“ bzw. ein „Mobilpaket“, welches mehrere Zusatzleistungen ins Angebot des öffentlichen Verkehrs (öV) integriert. Das Pilotangebot von HANNOVERmobil umfasste folgende Leistungen: öV-Jahresabonnement, BahnCard 25, Fahrradservice (Rabatte und Serviceleistungen bei Händlern und Velostation), CarSharing-Zugang, Rabatt bei Autovermietung, Rabatt und bargeldlose Bezahlung von Taxifahrten, Gepäckaufbewahrung, Lebensmittel- und Getränkelieferung. Die folgenden Punkte zeigen Rahmenbedingungen für die Einführung einer Mobilitätskarte auf:

- *Ausgangslage:* HANNOVERmobil konnte aufgrund äusserst günstiger Voraussetzungen in der Region Hannover entstehen. Die Hauptakteure (öffentlicher Verkehr und CarSharing) verfügten über eine regional dominante Position, und es bestanden zu Beginn der Entwicklung von HANNOVERmobil bereits gute Angebote sowie erfolgreiche Kooperationen.
- *Einzugsgebiet:* HANNOVERmobil wird als Ergänzung zu allen Jahresabonnements und vergleichbaren Fahrausweisen des Grossraum-Verkehr Hannover GVH verkauft. Dieser umfasst das gesamte Gebiet der Region Hannover mit ca. 1,1 Mio. Einwohnerinnen und Einwohnern, davon ca. 520 000 in der Stadt Hannover.
- *Angebotsentwicklung:* Die üstra Hannoversche Verkehrsbetriebe AG hat sich seit 1999 mit den Möglichkeiten einer Vernetzung mit anderen Mobilitätsanbietern auseinandergesetzt. Ende 1999 wurde das erste Kooperationsangebot mit dem Hannoverschen CarSharing-Anbieter teilAuto gestartet. 2000 folgten Kooperationen mit Hertz CarRental und MCC smart. Im folgenden Jahr kam es zur Gründung der TaxiBus Vertriebs- und Vermittlungsgesellschaft, einem gemeinsamen Unternehmen der Hannoversche Verkehrsbetriebe AG und des hannoverschen Taxengewerbes. Das heutige Produkt HANNOVERmobil ist das Ergebnis einer langen Entwicklung, welche sehr zeitintensiv und mit teilweise schwierigen Verhandlungen verbunden war. Der Prozess der Angebotsentwicklung hat sich über fünf Jahre erstreckt, bis HANNOVERmobil per 1. November 2004 als Pilotangebot für ein umfassendes Mobilpaket eingeführt werden konnte. In modifizierter Form zählt HANNOVERmobil seit 2007 zum Regelangebot.

- *Angebotsmodifikation:* Aufgrund umfangreicher Erfahrungen und Erkenntnisse aus Kundenbefragungen und Marktforschung wurde das bisherige Pilotangebot von HANNOVERmobil modifiziert. Es wird ab Frühling 2007 in ein Regelangebot des Grossraum-Verkehr Hannover GVH überführt, wird jedoch zu einem reinen Zusatzbaustein für GVH-Abonnenten umgestaltet. Dieser wird mit einem einheitlichen Aufpreis von 6,99 Euro pro Monat als Zusatzoption in das Abo-Regelangebot integriert. Das modifizierte Angebot weist demnach folgenden Leistungsumfang auf: Kostenlose BahnCard 25, CarSharing-Nutzungsmöglichkeit bei stadtmobil Hannover zum Basistarif ohne Aufnahme- und Monatsgebühren, 20% Taxi-Rabatt und bargeldlose Zahlung, gratis GVH-Fahrplan und kostenlose Gepäckaufbewahrung. Durch die Streichung der wenig genutzten Leistungsbau- steine Fahrrad- und Lieferservice wird das Angebot gestrafft.
- *Kosten:* HANNOVERmobil konnte relativ kostengünstig realisiert werden. Die externen Entwicklungskosten (Berater, Sachkosten) betragen ca. 70'000 Euro, die Kosten der Einführungskampagne ca. 20'000 Euro. HANNOVERmobil ist - dank optimaler Voraussetzungen - ein preiswertes Produkt und ist bereits kostendeckend. Positive Effekte auf Kundenbindung und Kundengewinnung übertreffen den Aufwand für Betreuung und Kommunikation. Hinsichtlich der Entwicklung deckt der Aufpreis von HANNOVERmobil die Kosten der Leistungen voll ab (Zahlung an CarSharing und Deutsche Bahn, Kosten für Abrechnung, Karten, Info-Material).
- *Erfolgsbilanz:* Insgesamt wird dem Kunden „Mobilität aus einer Hand“ geboten, indem verschiedene Dienstleistungen in einem Paket gebündelt und gemeinsam abgerechnet werden. Das Konzept der multimodalen Karte mit Hintergrundsystem erlaubt künftig beliebige Erweiterungen und Differenzierungen (Leistungsumfang, Tarife). Der Verkauf von HANNOVERmobil läuft stetig, aber zurückhaltend: 683 Kunden in den ersten beiden Jahren. Das Produkt ist kein „self-seller“. Wenngleich das Angebot bei der Stammkundschaft auf Interesse stösst und eine gewisse Kaufbereitschaft besteht, ist das Produkt noch weitgehend unbekannt. Aufgrund der noch geringen Kundenzahl generiert HANNOVERmobil bisher vor allem Imagenutzen. Mittelfristig sollen auch die wirtschaftlichen Effekte aus Kundenbindung und -gewinnung sowie Vermarktung in den Vordergrund treten.

Erster Schritt in Richtung einer Mobilitätskarte für Bern: Einführung eines Kombiabos

In den letzten Jahren konnte im In- und Ausland verschiedentlich die Integration von CarSharing ins öV-Angebot, so genannte Kombiabos, realisiert werden. Diese können als Vorstufe zu einer Mobilitätskarte bezeichnet werden. In der Schweiz werden Kombiabos für den öV und Mobility CarSharing Schweiz bisher von folgenden Verkehrsverbänden angeboten: Zürcher Verkehrsverbund ZVV (ZVV-Kombiabo und als Zusatz zum Z-Pass als Zonenkombination zwischen dem ZVV und einem Nachbarverbund), Communauté tarifaire vaudoise Mobilis, Tarifverbund Zug (als Zusatz zum Zuger Pass Plus), Tarifverbund Nordwestschweiz TNW (U Mobility). Bei diesen Kombiabos werden zwei Varianten unterschieden: Abonnenten eines persönlichen Jahresabos der genannten Verkehrsverbände können das Mobility-Jahresabo für Fr. 25.00 (Stundentarif um Fr. 1.00 höher als Mobility-Standard-Tarif) oder für Fr. 150.00 (Mobility-Standard-Tarif) beziehen. Mobility-Nutzern stehen somit schweizweit 1 850 Fahrzeuge an 1 000 Standorten zur Verfügung. Kundinnen und Kunden profitieren zusätzlich von Spezialrabatten für Automieten in In- und Ausland bei Hertz und Avis (längere Strecken, Einwegfahrten, Ferienreisen, Transporte bei Umzügen o.ä.).

Der für Bern relevante und zugleich bedeutendste Akteur der im Postulat genannten Mobilitätsanbieter ist der Libero-Tarifverbund. Dessen Direktionskonferenz bestimmt, ob und wenn

ja, welche Kooperationen mit anderen Anbietern eingegangen werden können. Erste Erkundigungen seitens der Stadt Bern hatten im Frühling 2006 ergeben, dass bei Libero Abklärungen mit Mobility CarSharing Schweiz im Gange waren. Im Rahmen vertiefter Abklärungen im Zusammenhang mit dem vorliegenden Bericht hat die Stadt Bern diesen Punkt wieder aufgegriffen, da die Kombination von öV und CarSharing als am viel versprechendsten beurteilt und als erster realistischer Schritt in Richtung einer Mobilitätskarte erachtet wird. Libero hat wie folgt Stellung genommen:

- Der Libero-Tarifverbund war letztmals im Frühjahr 2006 mit Mobility CarSharing Schweiz über einen möglichen gemeinsamen Vertrag im Gespräch. Die Verhandlungen wurden ohne zählbares Resultat abgebrochen, primär wegen den im Verhältnis zum gesamten Libero-Marketingbudgets zu hohen finanziellen Forderungen von Mobility CarSharing Schweiz: ca. Fr. 80 000.00 Initialkosten sowie ca. Fr. 20 000.00 bis Fr. 30 000.00 wiederkehrend für die nachfolgenden Jahre. Diese Kosten beziehen sich auf die Marketingleistungen von Mobility CarSharing Schweiz sowie die Produktion von Prospekten. Der Libero-Tarifverbund ist jedoch weiterhin bemüht, eine kombinierte Lösung von öV und CarSharing für die Fahrgäste im Verbundgebiet anbieten zu können. Zu diesem Zweck wird der Libero-Tarifverbund 2007 erneut das Gespräch mit Mobility CarSharing Schweiz suchen. Entsprechende Mittel wurden im Budget reserviert. Der Tarifverbund manifestiert damit seinen Willen und hofft auf eine für den Libero wirtschaftlich tragbare Lösung. Ein vom Tarifverbund losgelöstes Angebot, nur für die Stadt Bern, sei jedoch sowohl finanziell wie auch Libero intern kaum umsetz- und tragbar.
- Bereits früher gab es beim BäreAbi eine Partnerschaft mit Mobility CarSharing Schweiz. Die damalige Abschaffung dieses Angebots hatte keine negativen Reaktionen zur Folge, was auf ein geringes Bedürfnis schliessen lässt. Erfahrungen anderer Verbünde hätten gezeigt, dass die Neukundengewinnung durch ein kombiniertes Angebot von öV und Mobility CarSharing eher unbefriedigend seien.
- Der Libero-Tarifverbund strebt eine Mobilitätslösung mit einem möglichst optimalen Preis-Leistungsverhältnis an. Er ist grundsätzlich für Partnerschaften mit anderen Mobilitätsanbietern offen.
Einige Transportunternehmen im Libero-Tarifverbund (BERNMOBIL, BLS, RBS/BSU) sind zurzeit an der Beschaffung neuer Fahrausweisautomaten. Ob und in welcher Form eine Mobilitätskarte zur Anwendung kommt, kann zum heutigen Zeitpunkt noch nicht beantwortet werden.

Mit der Schaffung eines entsprechenden Kombiabos (Libero und Mobility CarSharing Schweiz) könnte somit die erleichterte bzw. vergünstigte Nutzung folgender Angebote sichergestellt werden: öV im Libero-Tarifverbund, gesamtschweizerische Mobility-Flotte und ermässigte Automiete bei den Anbietern Avis und Hertz (Schweiz und Ausland). Letztere beiden haben auch Transportfahrzeuge für Umzüge o.ä. in ihrer Flotte. Dank der Partnerschaft zwischen Mobility CarSharing Schweiz und der Schweizerischen Reisekasse Reka kann zudem mit den bekannten Reka-Checks auch vergünstigt Mobility gefahren werden.

Zweiter Schritt in Richtung einer Mobilitätskarte für Bern: Erweiterung eines Kombiabos

Bei den oben genannten Kombiabos kann noch nicht von einem integrierten Angebot im Sinne einer Mobilitätskarte die Rede sein. Die Angebote können (meist) noch nicht mit einer einzigen Karte genutzt werden, und es erfolgt keine integrierte Mobilitätsabrechnung für alle

Grund- und Fahrtgebühren. Im Hinblick auf die Schaffung einer Mobilitätskarte bedarf es noch des Schritts von der Kooperation zur Integration.

Ausgehend von einem allfälligen Kombiabo von Libero und Mobility CarSharing Schweiz könnte in der Folge eine Erweiterung der Angebotspalette hin zu einer Mobilitätskarte vorgenommen werden. Bei der für die Stadt Bern angeregten Mobilitätskarte gilt es primär die unterschiedlichen Aktionsradien der zahlreichen Mobilitätsanbieter zu berücksichtigen. Sie unterscheiden sich zusätzlich in zentralen Punkten wie Unternehmensstruktur, Kundschaft, Angebotsform und -umfang, Nutzungs- und Zahlungsmodalitäten, Marketing.

Mobilitätsangebot	Akteur	Aktionsradius
Öffentlicher Verkehr	1 Hauptakteur (Libero-Tarifverbund) 15 Verbundpartnern	regional
CarSharing	1 Akteur (Mobility CarSharing Schweiz)	national
Veloverleih	1 Akteur (Rent a Bike AG) 1 Akteur (Bern rollt)	national lokal (saisonal)
Veloparking	1 Akteur (Velostation Bern)	lokal - regional
Taxi	Mehrere Akteure	lokal - regional
Autovermietung	Mehrere Akteure	national
Umzug / Transport	Mehrere Akteure	regional - national

Angesichts der unterschiedlichen Rahmenbedingungen und Interessen der verschiedenen Mobilitätsanbieter stellt sich die Frage nach dem Gültigkeitsbereich der geforderten Mobilitätskarte. Unabhängig von den technischen und finanziellen Voraussetzungen verdeutlichen die genannten Aspekte, wie komplex die Einführung der geforderten Mobilitätskarte ist. Gleichzeitig wird aber auch klar, dass eine Mobilitätskarte „für die Stadt Bern“ nicht realistisch ist, sondern dass das berücksichtigte Einzugsgebiet über die Stadtgrenze hinaus reichen müsste.

Fazit

Zusammenfassend lassen sich die folgenden Schlüsse ziehen:

- Mobilpakete leisten grundsätzlich vor allem für urbane Zielgruppen einen Beitrag zum Ziel der effizienten und nachhaltigen Mobilität. Die Entwicklung und Einführung einer Mobilitätskarte ist aber komplex, finanziell und technisch aufwändig. Die Erfahrung zeigt, dass ein entsprechendes Angebot nur schrittweise entwickelt werden kann. Transportunternehmen des öffentlichen Personenverkehrs sind bei der Entwicklung von Mobilitätskarten die treibende Kraft (z.B. Deutsche Bahn mit Mobility BahnCard 100). Sie verfügen über die erforderlichen Verantwortlichkeiten und Entscheidungskompetenzen zur Ausgestaltung kombinierter Mobilitätsdienstleistungen. Im Falle von Bern handelt es sich um den Libero-Tarifverbund.
- Die einzelnen Anbieter entscheiden, welche Mobilitätsleistungen zusammengeführt werden sollen sowie welche Partnerschaften hierfür sinnvoll sind. Dies bedarf einer gemeinsamen Entwicklung und Klärung des Leistungsumfangs, Schaffung der technischen, administrativen und kommunikativen Voraussetzungen sowie der Erarbeitung entsprechender Verträge. Die bei der Entwicklung von Mobilitätskarten als Hauptakteur agierenden Transportunternehmen des öV entscheiden, welche Partnerschaften auf Angebotsebene eingegangen werden.

Die erneuten Gespräche zwischen Libero-Tarifverbund und Mobility CarSharing Schweiz werden zeigen, ob ein Kombiabo realisiert werden kann. Dieses könnte den Grundstein für ein erweitertes Angebot hin zu einer Mobilitätskarte legen. Angesichts des beschränkten Handlungs- und Entscheidungsspielraums werden seitens der Stadt Bern keine weiteren Schritte mehr unternommen.

- HANNOVERmobil konnte mit rund 100 000 Euro relativ kostengünstig realisiert werden. Die zu erwartenden Aufwände für eine Mobilitätskarte im Raum Bern sind jedoch nicht mit HANNOVERmobil vergleichbar. Die Kosten für ein kombiniertes Angebot von Libero mit Mobility CarSharing Schweiz, die sich alleine schon gegen Fr. 100 000.00 belaufen würden, verdeutlichen dies. Eine Kostenschätzung für eine Mobilitätskarte ist nicht möglich, da die finanziellen Aufwände je nach Angebotsbreite und Integrationstiefe sowie technischen Möglichkeiten stark variieren.
- Das Beispiel HANNOVERmobil zeigt, dass es möglich ist, eine kostendeckende und dennoch preiswerte Mobilitätskarte anzubieten. Mobilitätskarten sind aber nicht per se Erfolg versprechend, so dass es bei deren Entwicklung zahlreiche Aspekte zu bedenken gilt: Zum einen muss das Kosten-Nutzenverhältnis sowohl für die Mobilitätsanbieter als auch für die Kundschaft einer möglichen Mobilitätskarte attraktiv sein. Demnach bedarf es einer detaillierten Abklärung, welches Angebot sowohl Kundenwünschen entspricht als auch bezüglich Kundenbindung, -gewinnung und Imagegewinn profitabel ist.

Zum andern sind Kundenbedürfnisse bzw. Nachfragepotenziale für eine Mobilitätskarte in Bezug auf Angebotsbreite und Integrationstiefe genau abzuklären. Die Erfahrungen mit HANNOVERmobil und dem ZVV-Kombiabos haben gezeigt, dass Kundenwünsche sehr vielseitig sind. Weil kein grundsätzliches Interesse an kombinierten Dienstleistungen besteht, gilt es zu ermitteln, welches für die Mehrheit der (bestehenden und potentiell neuen) Kundinnen und Kunden relevante Leistungen sind. Andernfalls besteht die Gefahr, dass ein nicht vorhandenes Bedürfnis geweckt wird oder aber die Kundschaft das unerwünschte Gefühl erhält, nicht benötigte Leistungen „mitkaufen“ zu müssen. Eine der grössten Herausforderung besteht darin, auto-orientierte oder öV-abgeneigte Zielgruppen zu erreichen.

Bern, 30. Mai 2007

Der Gemeinderat