

Quote von 40 Prozent nicht erreicht werden kann, da für bestimmte Berufsgruppen, wie Lehrer, Außendienstler, Polizeibeamte, Beschäftigte im Schichtdienst ein solches Ticket nicht in Frage kommt. Es wird deshalb auf das Firmenticket im Münchner Verkehrsverbund hingewiesen, bei dem ein reines Mengenrabattmodell ohne Quotenregelung besteht. Hinzu kommt, dass bei dem Abschluss eines FirmenAbos das Ministerium nicht als zentraler Besteller der Abos auftreten will, sondern der VGN mit jedem einzelnen Abo-Kunden direkt abrechnen soll. Eine Entlastung der Vertriebswege im VGN findet dabei nicht statt. Im Gegenteil müssten doch zusätzlich für jedes Abo das Beschäftigungsverhältnis mit dem Freistaat geprüft und verwaltet werden. Im Vergleich zum JahresAbo soll dieses Jobticket jedoch auch mit zehn Prozent rabattiert werden.

Der Verkehrsverbund Großraum Nürnberg erteilt der Übernahme einer Mengenrabattierung nach dem MVV-Modell eine Absage. Nach diesem Modell müssten viele unserer treuen FirmenAbo-Kunden aufgrund der hohen Mindestabnahmemengen schlechter gestellt werden. Dass nur drei der bestehenden FirmenAbo-Unternehmen im VGN die Münchner Vorgaben erfüllen zeigt, dass die derzeitige Nürnberger Lösung optimal an die hiesigen Unternehmensgrößen und -strukturen angepasst ist.

Sollte der Freistaat auf einer pauschalen Regelung für alle Staatsbediensteten, im Gegensatz zu der bereits praktizierten Einzellösung mit verschiedenen Verwaltungen, bestehen, könnte eine Lösung in der genaueren Abgrenzung der Grundgesamtheit für die Berechnung der 40 Prozentquote liegen. Es war in der Vergangenheit bereits Praxis, die Mitarbeiter für die ein Ticket aus organisatorischen Gründen nicht in Frage kommt, für die Bezugsgröße nicht zu berücksichtigen. Insofern besteht durchaus Spielraum für eine Lösung im Rahmen des bestehenden FirmenAbo-Modells.

Auch der ADAC forderte ein Abo-Angebot für seine Mitglieder. Der VGN, der seit Jahren und gerne mit dem ADAC kooperiert musste leider auch hier eine Absage erteilen. Das Firmen Abo ist ein Angebot für die Mitarbeiter in den jeweiligen Firmen und damit für einen abgrenzbaren Personenkreis. Damit ist weitgehend sichergestellt, dass mit diesem Angebot Neukunden gewonnen werden können. Bei einer völligen Öffnung des Angebotes für Vereine und Verbände muss von einer massiven Abwanderung bestehender Kunden zu diesem deutlich verbilligten Angebot gerechnet werden. Jeder bisherige VGN-Kunde könnte zukünftig mit einer Mitgliedschaft sein Ticket im Preis reduzieren, ohne dass für die Verkehrsunternehmen ein Gegenwert entsteht. Hinzu kommt, dass damit auch weitere Vereine und Verbände gleichfalls eine entsprechende Vereinbarung fordern können. Einnahmenverlusten wären damit folglich zu erwarten.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass der Verkehrsverbund Großraum Nürnberg mit dem JahresAbo bereits ein sehr günstiges Angebot für treue ÖPNV-Kunden besitzt. Einzelnen alleine aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einer bestimmten Institution einen weiteren deutlichen Preisnachlass auf Kosten der anderen Kunden bzw. der Verkehrsunternehmen zu gewähren kann nicht Ziel der Tarifpolitik des VGN sein. Daher geben wir einer Strategie den Vorzug mit allgemein günstigen Preisen Kunden für den ÖPNV im Großraum zu gewinnen.

Freundliche Grüße

Verkehrsverbund Großraum Nürnberg GmbH

Jürgen Haasler

i. V. Klaus Dechamps