

NUR HYPE ODER DOCH DER GAMECHANGER?

Wo steht Mobility-as-a-Service auf dem Weg zur Verkehrswende?

Von Michael Gross

Das Thema Mobility-as-a-Service beschäftigt derzeit so ziemlich jeden in der Mobilitätsbranche, doch so richtig kommen Mobilitätsplattformen nicht ins Rollen und bei den Fahrgästen kommt das Thema nur sehr eingeschränkt an, wenn denn überhaupt ...

Ein stetiger Ausbau des Mobilitätsangebots ist ein wesentlicher Beitrag zur Verkehrswende. Dieser Ausbau muss in vielen Bereichen stattfinden, z. B. durch eine kleinere Taktung des bestehenden ÖPNV-Angebots, durch neue Mobilitätsdienste wie Bike-, E-Scooter-, Car- oder Ridesharing oder auch durch etablierte Dienste, wie Taxi oder Mietwagen. In vielen Regionen sind wir jedoch von einem gut orchestrierten und bedarfsgerechten Mobilitätsangebot noch weit entfernt.

In den verdichteten Stadtzentren herrscht häufig ein Überangebot an neuen Mobilitätsdiensten und dies meist konkurrierend zum bestehenden, gut ausgebauten ÖPNV-Netz. In Richtung Speckgürtel der größeren Städte wird das Angebot an Mobilitätsdiensten immer dünner. Angebote in ländlichen Gebieten sind nahezu nicht zu finden. So decken zum Beispiel die Carsharinganbieter zusammen nur max. 20 % der Gesamtfläche Berlins, 35 % der Gesamtfläche Münchens und in Hamburg sogar nur 15 % der Gesamtfläche ab [1]. Die Geschäftsgebiete sind in der Regel auf das Stadtzentrum und wenige zusätzliche Gebiete, wie zum Beispiel Flughäfen beschränkt.

Doch wie kann man eine Bevölkerung, der jahrzehntelang der private Pkw als die universale Lösung für maximale Mobilität angepriesen wurde, dazu bewegen, den eigenen Pkw weniger und stattdessen den ÖPNV oder neue Mobilitätsdienste zu nutzen?

Bestrafungen belasten Geringverdiener und Familien

Da kommen dann schnell Forderungen nach höheren Kosten für Fahrten mit dem privaten Pkw auf. Einige Maßnahmenvorschläge – wie zum Beispiel höhere Gebühren für Anwohnerparkausweise oder die Parkraumbewirtschaftung in der Innenstadt – sind durchaus konsequent. Leider ist es aber so, dass pauschale Bestrafungsmodelle meistens die Falschen treffen. Wer es sich eh leisten kann, wird auch diese höheren Kosten für das Autofahren zahlen. Familien in Stadtrandlage oder außerhalb der mittleren und größeren Städte haben andere Mobilitätsbedürfnisse als Singles oder kinderlose Paare in städtischen Bereichen. Mit pauschalen Bestrafungen für die Nutzung des privaten Pkws würde man die Familien oder Geringverdienende stärker belasten, die eh schon weiter außerhalb der teuren

Städte wohnen und täglich weitere Wege zurücklegen müssen, als Familien in städtischen Lagen mit sehr guter Infrastruktur und kurzen Wegen. Auch eine pauschal höhere Besteuerung entsprechend der Fahrzeuggröße oder der Motorisierung wäre ungerecht. Warum soll eine Familie dafür bestraft werden, wenn der eigene Pkw überwiegend in der privaten Garage oder auf dem eigenen Grundstück steht und meist nur für Ausflüge am Wochenende genutzt wird?

Um Menschen zum „Nicht-Einsteigen“ in den privaten Pkw zu bewegen, bedarf es zunächst ein besseres Angebot als Alternative. Hierbei ist es zweitrangig, ob der private Pkw dadurch weniger genutzt oder gar abgeschafft wird. Entscheidend sind eine sehr hohe Verfügbarkeit und eine sehr gute Erreichbarkeit alternativer Mobilitätsangebote, aber genau daran scheitert es in den meisten Fällen. Wer keine verlässliche und schnelle Alternative geboten bekommt, der bleibt dem privaten Pkw treu, auch wenn die Nutzung deutlich teurer wird. Warum werden Forderungen nach Einschränkungen und Bestrafungen der Nutzung des privaten Pkws in letzter Zeit immer lauter? Ist es vielleicht aus Mangel an gut umgesetzten Konzepten, die Mobilitätsdienste regional gut verteilt verfügbar und erreichbar machen?

Kooperation und Integration anstelle Konkurrenzgedanke

Zu sehr werden in vielen Regionen neue Mobilitätsdienste als Konkurrenz zum ÖPNV gesehen, wobei das aktuelle Setup einen großen Anteil an diesem Eindruck hat. Zusätzliche Angebote werden nicht dort installiert, wo ein Ausbau des ÖPNV-Netz zu teuer wäre, sondern verkehren parallel zu bestehenden ÖPNV-Verbindungen.

Natürlich können Sharing-Anbieter nicht einfach so mit ihren Geschäftsgebieten in Stadtrandlagen verwiesen werden. Da diese Dienste in der Regel schon heute nicht profitabel sind, würde sich die finanzielle Situation für diese Unternehmen dramatisch verschlechtern.

Im ÖPNV wurden schon vor mehr als 50 Jahren Verkehrsverbünde gegründet, um die Angebote des ÖPNVs gemeinsam und vor allem abgestimmt anbieten zu können. Nur so können auch kleine Busunternehmen, die wenig Linien bedienen, dank der Verbundorganisation kostendeckend agieren. Der ÖPNV wird durch die Aufgabenträger organisiert und finanziert, zu den wesentlichen Aufgaben gehört unter anderem die Bestellung der entsprechenden Verkehrsleistungen.

Wenn die bestehenden Verkehrsleistungen des ÖPNVs die Forderung einer sehr hohen Verfügbarkeit und sehr guten Erreichbarkeit nicht erfüllen, warum bedient man sich dann nicht der neuen Mo-



Abb. 1: Jelbi-Station S+U Jannowitzbrücke

Quelle: BVG/Andreas Süß

bilitätsdienste, die grundsätzlich schon am Markt verfügbar sind. So können Sharing-Angebote oder auch On-Demand-Verkehre das bestehende ÖPNV-Angebot sinnvoll ergänzen. Insbesondere On-Demand-Dienste könnten in Gebieten, in denen Buslinien nicht wirtschaftlich betrieben werden, dieses ÖPNV-Angebot substituieren. Angebote im Bereich der Mikromobilität können als Zubringerdienste zu den Bahnstationen und großen Knotenpunkten fungieren. On-Demand-Verkehre können nicht nur kostengünstiger betrieben werden, durch den flexibleren nicht linien- und haltestellengebundenen Einsatz würde der Bevölkerung in diesen Gebieten auch eine höhere Verfügbarkeit und bessere Erreichbarkeit von Mobilitätsdiensten geboten werden, die zusätzlich durch Angebote der Mikromobilität unterstützt werden.

Die Finanzierung neuer Mobilitätsangebote könnte – ebenso wie bisherige Angebote im ÖPNV – über die Aufgabenträgerorganisationen in den Verkehrsverbünden erfolgen. Schon heute ist der ÖPNV nicht kostendeckend und wird zur Daseinsvorsorge neben den Fahrgeldeinnahmen durch Bund, Länder und Kommunen subventioniert. Dieses Modell kann auf alle Mobilitätsangebote ausgeweitet werden, sofern sie denn dem Ziel einer Verbesserung der Gesamtqualität, also insbesondere der Verfügbarkeit und Erreichbarkeit des Angebotes zuträglich sind. Somit wäre es möglich insgesamt ein Angebot aufzubauen, das echte Anreize bietet, den eigenen Pkw weniger zu nutzen.

Die Mobilitätsplattform als Teil des Mobilitätsökosystems

Hierzu bedarf es übergreifender Konzepte und dabei geht es nicht darum, wie diese Angebote technisch in einer Mobilitäts-App zusammengefasst werden. Die App ist lediglich der Vertriebskanal, der es ermöglicht, sich die Verfügbarkeit des Angebots anzeigen zu lassen, optimale Kombinationen im Sinne einer Routen- oder Ver-

bindungsauskunft aufzuzeigen und die Abrechnung der genutzten Leistung sicherzustellen.

Übergreifende Konzepte benötigen sowohl technologische als auch regulatorische Ansätze. Das Mobilitätsökosystem muss reguliert, orchestriert und finanziert werden. Dabei werden einzelne Dienste lizenziert (sowohl im Bereich des Betriebs als auch des Vertriebs) und zwar genau in dem Umfang, was benötigt wird.

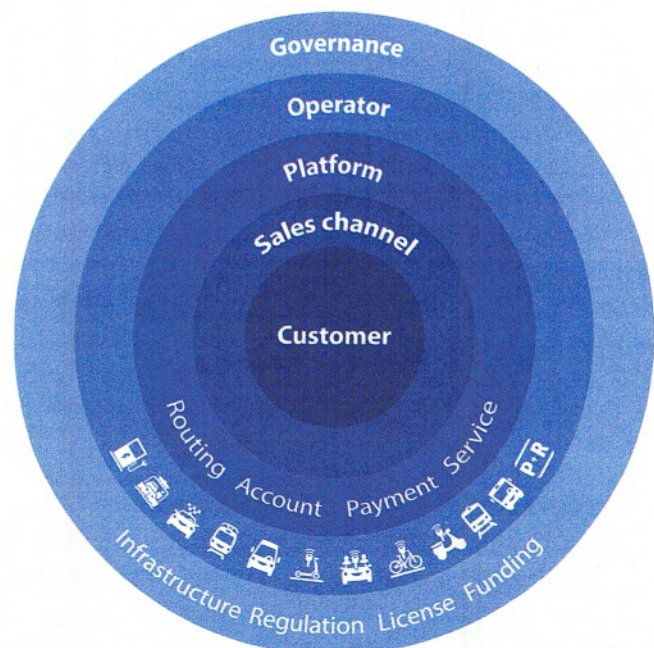


Abb. 2: Das Mobilitätsökosystem

Quelle: Michael Gross/Egon Hogenboom

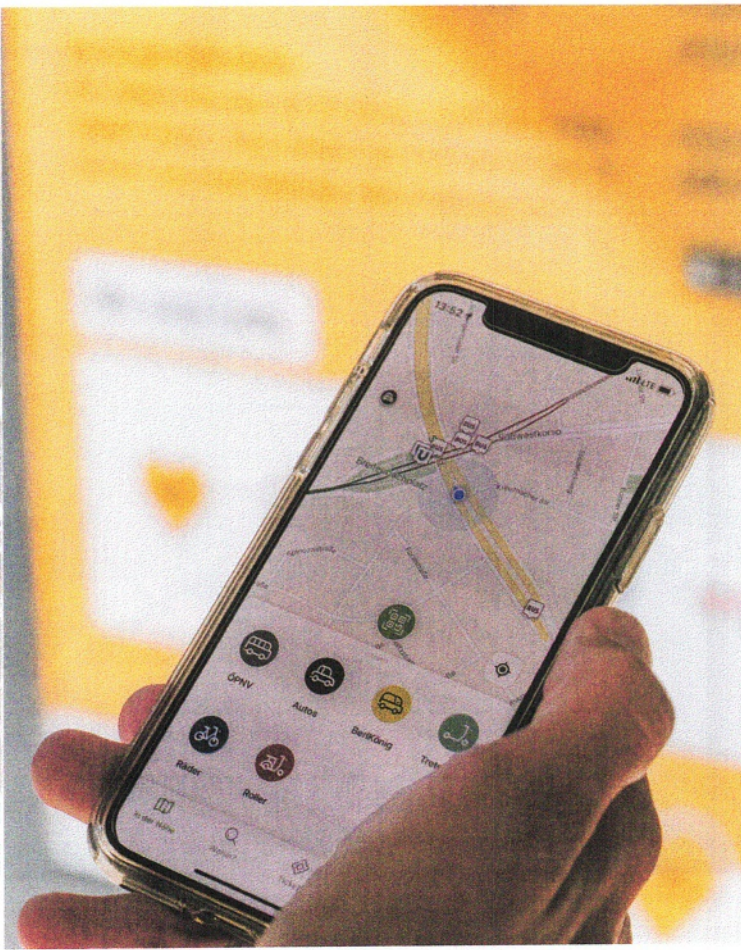


Abb. 3: Jelbi-App der Berliner Verkehrsbetriebe

Quelle: BVG/Andreas Süß

Mobilitätsplattformen bilden das technische Gerüst eines Mobilitätsökosystems. Sie bieten den technischen Rahmen, der es ermöglicht, den Vertrieb über die Vertriebskanäle sicherzustellen. So wird den Kunden die Möglichkeit gegeben, über eine zentrale Plattform Auskunft über das Angebot und die Verfügbarkeiten zu erhalten, das eigene Kundenkonto zu verwalten, in Anspruch genommene Dienste zu bezahlen und ggfs. zusätzliche Serviceleistungen zu nutzen.

Zur Förderung des Wettbewerbs kann mehr als eine Plattform betrieben werden, die dann aber untereinander Daten austauschen, um sicherzustellen, dass die Orchestrierung des Angebots und die übergreifende Darstellung der Verfügbarkeit und die Buchbarkeit der Mobilitätsdienste gewährleistet sind. Genauso, wie es mehrere Vertriebskanäle gibt, können Mobilitätsapps von Verkehrsverbünden oder -unternehmen, aber auch von Touristikverbänden, Hotels oder anderen Mobilitätsdienstleistern angeboten werden, die den Vertrieb mit übernehmen wollen.

Im städtischen Angebotsmix bildet der ÖPNV mit den größten Kapazitäten je Fahrzeug das Grundgerüst oder auch das Backbone der Mobilität, wie es häufig genannt wird. Es ist ein Angebot, was bereits vorhanden ist, aber eben sinnvoll um weitere ergänzt werden muss, um die Erreichbarkeit noch weiter zu verbessern.

Erreichbarkeit und Verfügbarkeit sind entscheidend

Am Ende ist entscheidend, der Bevölkerung ein abgestimmtes Angebot zu präsentieren, welches einen einfachen und zentralen Zugang zu Mobilitätsdiensten bietet, die eine sehr hohe Verfügbarkeit und eine sehr gute Erreichbarkeit bieten und damit eine attraktive Alternative zum privaten Pkw sind. Dies wird aber nur erreicht, wenn alle einzelnen Mobilitätsdienste gut aufeinander abgestimmt sind.

Mit Insellösungen, bei denen jeder Anbieter autark agiert und womöglich sogar die gesamte Wertschöpfungskette abdecken will, ist dies nicht möglich.

Erst wenn dieser Zustand erreicht ist, können zusätzliche „Anreize“ geschaffen werden, die weiter zum Wechseln bewegen und dem Ziel der Verkehrswende zuträglich sind. Diese müssen nutzungsabhängig sein, so dass der Anlass zum Nachdenken immer dann greift, wenn das ungewünschte Verhalten gerade auftritt. Für nutzungsabhängige Gebühren könnte dann zum Beispiel doch auf die Fahrzeuggrößen zurückgegriffen werden, wenn zum Beispiel für einen Anwohnerausweis die zu entrichtende Gebühr auf Basis der benötigten Fläche ermittelt wird, die dann sogar beim Zweit- oder Drittwagen mit entsprechendem Faktor höher ausfallen kann.

Es gibt einige gute MaaS-Ansätze, wie zum Beispiel WienMobil oder Jelbi in Berlin, die bereits ein umfassendes Angebot integriert haben. Allerdings fokussieren sich diese MaaS-Lösungen meist auf das Zusammenfassen des Angebots auf der Vertriebsseite, die Orchestrierung des Gesamtangebots ist häufig noch nicht darauf ausgerichtet, dass sich die Verfügbarkeit und die Erreichbarkeit der Mobilitätsdienste für einen größeren Anteil der Bevölkerung auch spürbar verbessern.

Eine Realisierung der beschriebenen ganzheitlichen MaaS-Konzepte ist zugegebenermaßen mit Anstrengungen verbunden. Ein perfekt orchestriertes MaaS-Angebot mit einem leistungsfähigen ÖPNV als Backbone wird jedoch einer der Gamechanger auf unserem Weg zur Verkehrswende und nachhaltigen Mobilität sein – und jede Reise beginnt mit dem ersten Schritt.

Quellen

[1] <https://www.spiegel.de/auto/carsharing-share-now-weshare-miles-und-co-wo-die-welt-der-neuen-mobilitaet-endet-a-5c431f05-95b5-46d9-a24d-27e3dfda0d3c>



Michael Gross

Geschäftsführer

METAMORPHIO GmbH, Hamburg

michael.gross@metamorphio.com