



## **Bericht zum GSV-Forum: „WienMobil-Karte – Status und Perspektiven“**

Die WienMobil-Karte, initiiert von den Wiener Stadtwerken, ergänzt die Jahreskarte der Wiener Linien mit zusätzlichen Mobilitätsleistungen: Kurzparken in über 40 WIPARK Garagen mit 14 Prozent Rabatt, Nutzung der Citybikes und der 2600 Fahrzeuge der Taxi-Partner 40100, 60160 und 31300, Aufladen von Elektro-Fahrzeugen an den Ladestationen von Wien Energie (Autos mit 10% Rabatt, Fahrräder gratis) und neuerdings auch Nutzung des City Airport Train (ermäßigtes Ticket bei Online-Buchung) und der Car Sharing-Flotte von DriveNow (Entfall der Registrierungsgebühr und 40 Freiminuten). Die Bezahlung erfolgt bargeldlos, abgerechnet wird einmal im Monat. Der Aufpreis auf die bestehende Jahreskarte der Wiener Linien beträgt 12 Euro/Jahr (Gesamtpreis also 377 bzw. 236 Euro für Senioren). Die GSV organisierte ein GSV-Forum, in dem Status und Perspektiven dieser Karte diskutiert wurden.

### **Autos sind nicht Feind, sondern ergänzen das Mobilitätsangebot**

Alexandra Reinagl, Geschäftsführerin der Wiener Linien, betont, dass die WienMobil-Karte auch dazu diene, die führende Rolle der Wiener Linien in Wien zu halten: „Uns ist völlig klar, dass nicht alle Wege mit dem öffentlichen Verkehr zurückgelegt werden können. Aber der ÖV soll das Backbone sein. Daher ist der Individualverkehr auch nicht der Feind, sondern ein ergänzender Mobilitätsanbieter.“ Die Stadt Wien will aber im Rahmen ihrer Smart City Strategie mehr auf den kollektiven motorisierten Individualverkehr (Taxi, Carsharer, Mietwagen) setzen, als auf das Privatauto. Die Wiener Linien sollen als erste Adresse für Mobilitätsfragen wahrgenommen werden, sehen sich aber nicht als Betreiber ergänzender Mobilitätsformen, denn hier gibt es bereits bewährte etablierte Anbieter, erklärt Reinagl. Diese Anbieter erläutern beim Forum ihre Motivation, bei der WienMobil-Karte dabei zu sein:

### **Partner erhoffen sich einfacheren Zugang und weitere Kunden**

„Die WienMobil-Karte ist der Schlüssel zu unseren Garagen“, betont Monika Unterholzner, Geschäftsführerin der WIPARK. Als Unternehmen des Stadtwerke-Konzerns war die WIPARK prädestiniert, als Partner mitzumachen. Mit über 20.000 Parkplätzen ist WIPARK einer der größten Garagenbetreiber in Wien. Mit Garagen werde schließlich auch der Zweck verfolgt, den Menschen Raum zurückzugeben. Derzeit erhält man mit der WienMobil-Karte, wie bereits erwähnt, 14 Prozent Rabatt auf den Normaltarif. Eine Erweiterung um die Funktion der Dauerparkkarte (zum regulären Preis) erfolgt im Sommer 2015. Bezahlt wird – wie bei allen Partnern – bargeldlos und abgerechnet am Ende des Monats. Gültig ist die Karte in allen WIPARK Garagen mit Kurzparkverkehr, auch in der Garage in Mödling (außerhalb der Zone 100).

Mit vergünstigten Lademöglichkeiten an den 440 Ladestationen, die bis Ende 2015 zur Verfügung stehen werden, möchte auch der Partner Wien Energie ein Zeichen setzen, so deren Geschäftsführer, Peter Gönitzer. „Das ist einfach eine Vorleistung für die kommende Elektromobilität, damit diese nicht am Henne-Ei-Problem scheitert: Ohne ein

flächendeckendes Netz von Ladestationen werden nur wenige E-Autos verkauft werden. Und mit wenigen E-Autos rechnet sich die E-Infrastruktur kaum bis gar nicht.“ Gemeinsam mit dem Kooperationspartner EVN sollen in nächster Zeit insgesamt 600 Ladestationen zur Verfügung stehen, um den Kunden ein engmaschiges Netz anbieten zu können. Gönitzer will auch die Ladestationen untereinander vernetzen, um daraus kooperative Mobilitätsangebote zu schaffen. Durch die Mobilitätskarte erhofft man sich ähnlich wie bei den Vorrednern einen einfacheren und komfortableren Zugang. Das Laden müsse so einfach werden wie Geldabheben beim Bankomat.

Auch Citybike Wien ist Partner. „Citybike ist von Anfang an Teil des multimodalen öffentlichen Verkehrs, weshalb wir die WienMobil-Karte gerne unterstützen.“, betont Hans-Erich Dechant, head of Citybike Wien. Citybike Wien, betrieben von Gewista, gibt es schließlich bereits seit 13 Jahren. Dechant zählt sich mit seinen Fahrrädern zum individuellen öffentlichen Verkehr, mit dem die „last mile“ in der Fläche erschlossen werden kann. Das zeige allein schon die Tatsache, dass in enger Partnerschaft mit den Wiener Linien viele Citybike-Stationen an U-Bahn Stationen errichtet wurden.

„Liniengebundener und nicht liniengebundener öffentlicher Verkehr haben sich parallel entwickelt“, erklärt Martin Hartmann, Geschäftsführer von Taxi 40100. „Wir sind Teil des öffentlichen Verkehrs.“ Hartmann stimmt Reinagl zu, dass der liniengebundene Verkehr das Backbone bleibt, zur Abdeckung der Fläche bzw. Punkt zu Punkt-Verkehre springt jedoch der individuelle öffentliche Verkehr ein. Dass diese Kooperation „klassischer“ ÖV und individueller ÖV funktioniert, belegt Hartmann an einem Beispiel. Die Einführung der Nacht U-Bahn hat nicht zu weniger Geschäft für die Taxis geführt, es hat sich lediglich anders verteilt. Jetzt werden die Taxis bevorzugt aus der U-Bahn an die jeweilige U-Bahn Haltestelle bestellt. Generell soll für jeden Weg das richtige Verkehrsmittel gewählt werden. Eine weitere Motivation für Hartmann, bei der Mobilitätskarte mitzumachen, ist der vereinfachte Bezahlvorgang. Denn heute müsse alles einfach und bequem sein, betont Hartmann. Taxis unterliegen einem gebundenen Tarif und können daher keinen Rabatt anbieten.

### **WienMobil-Karte ist bereits eine Erfolgsstory**

Reinagl sieht die Mobilitätskarte bereits nach kurzer Zeit als Erfolgsstory. Eine dreistellige Zahl an Karten wurde bereits ausgegeben. Reinagl möchte jetzt das Produkt noch besser am Markt platzieren. Marketing und Kommunikation werden intensiviert. Auf die Frage, ob auch andere Garagen oder Carsharer noch mitmachen können, antwortet Reinagl, dass alle Mobilitätsanbieter willkommen sind. Allerdings muss auch jeder, der mitmachen will, die notwendige Schnittstelle dafür schaffen. Dabei ist der große Kundenstock von 670.000 Jahreskartenbesitzern für kommerzielle Anbieter sicher ein guter Anreiz, mitzumachen.

### **Wird die WienMobil-Karte auch künftig eine Karte bleiben?**

Reinagl: „Wir bleiben bei der Kartenlösung nicht stehen. Das ist einmal der erste Schritt“ Reinagl schätzt, dass die Karte letztendlich durch das Smartphone in Form einer App ersetzt werden wird. Wobei es die Karte aus ihrer Sicht noch lange geben muss. Derzeit ist die Smartphone-Durchdringung bei den Jahreskartenbesitzern einfach noch zu gering. Außerdem hätte der Zeitplan mit der Smartphone-Variante nicht eingehalten werden können.

## **Was passiert eigentlich, wenn die Karte verloren geht?**

Reinagl empfiehlt, sich am besten direkt an die Wiener Linien zu wenden, wobei auch jeder andere Partner Ansprechpartner ist.

## **Die Karte funktioniert und wirkt auch außerhalb der Stadtgrenze**

Thomas Bohrn, Geschäftsführer von VOR, ist überzeugt, dass innovative Konzepte wie die Mobilitätskarte auch über die Stadtgrenze hinaus Wirkung erzielen werden. Auch Pendler können als potentielle Kunden von den Vorteilen der Mobilitätskarte profitieren. Generell sieht Bohrn die Mobilitätskarte als Zukunftsmodell, das helfen kann, die Mobilitäts Herausforderungen der Zukunft zu lösen. Eine Erfolgsvoraussetzung für die breite Akzeptanz derartiger Modelle ist es, viele Mobilitätspartner zu vereinen.

Die WienMobil-Karte funktioniert bereits jetzt außerhalb Wiens, ergänzt Martin Hartmann: „Auch in Linz und Salzburg kann man in unseren Taxis mit der WienMobil-Karte bezahlen, weil wir auch dort das gleiche Bezahlsystem verwenden.“ Bei jedem Partner muss je nach Nutzung bezahlt werden, mit Ausnahme der Wiener Linien, die sozusagen eine „Flat-Rate“ haben, betont Hartmann.

Auf die Frage, ob sich diese Flat-Rate auch einmal ändern könnte, also unterschiedliche Preise zu unterschiedlichen Zeiten verlangt werden, etwa um die Spitzenlast in der Früh einzudämmen, antwortet Bohrn, dass diese Diskussion zwar geführt werde, der öffentliche Verkehr aber für alle da sei und man hier deshalb sehr vorsichtig sein müsse.

## **Es wird künftig mehrere Mobilitätsplattformen geben**

Franz Schwammenhöfer, BMVIT, ordnet die WienMobil-Karte als regionale Initiative mit einer halboffenen Plattform ein. Mit einer derartigen Karte existiere die Möglichkeit einer Preisdifferenzierung. Die Mobilitätsanbieter haben den Vorteil, den Kunden mit Schnupperabos etc. zu überzeugen. Die Kernleistung – unbegrenztes Fahren in der Zone 100 – dürfe aber nicht noch billiger werden. Die Jahreskarte der Wiener Linien koste schließlich gerade so viel wie eine Monatskarte in London. Auch Bohrn spricht sich für die Beibehaltung eines gewissen Preis/Leistungsverhältnisses im öffentlichen Verkehr aus, und dazu gehören auch entsprechende Tarife. „Einsteigerangebote“ könnten aber Schnäppchenjäger ansprechen und zu langfristigen Öffi-Fahrern machen.

Zu anderen thematisch ähnlichen Entwicklungen betont Schwammenhöfer, dass etwa der Ticketshop der ÖBB massiv propagiert und das Projekt SMILE künftig als ÖBB SMILE und Wr. Stadtwerke SMILE getrennt weiterlaufen werden. Die Frage, welche Plattform es letztlich werden wird, findet Schwammenhöfer nicht so wichtig, wichtig sei die Funktionalität. Es werde mehrere Plattformen mit lokalen Partnern geben, die dem Kunden anschließend einen gemeinsamen guten Preis anbieten. Und das sei auch sinnvoll so: Schließlich sind 80% der Wege regelmäßige Wege. Der kleinste gemeinsame Nenner ist jedenfalls die Information, die die Grundlage für den Bestellprozess ist, was man in Österreich mit der Verkehrsauskunft Österreich (VAO) bereits gut gelöst hat.

Wesentlich für die Qualität der Information ist es, die Systeme täglich zu pflegen. Das zahlt sich für einen kommerziellen Anbieter wie z.B. Google oft nicht aus. Die App „qando“ z.B. punktet aber genau damit. Gerade On Trip Informationen im ÖV müssen schnell verfügbar sein. Fünf Werbungen bis zum gewünschten Ergebnis werden den Kunden nicht überzeugen. Deshalb nehmen Bund und Kommunen für ÖV-Informationen Geld in die Hand.

Kommunale Versorgung mit Mobilitätsdiensten sei kein Geschäftsmodell, auch betriebswirtschaftlich nicht sinnvolle Aktivitäten können notwendig sein und seien daher Aufgabe der öffentlichen Hand.

### **Abschließende Statements**

Schwammenhöfer sieht mehrere Mobilitätskarten, nach regionalem Geschmack ausgerollt, deren Plattformen miteinander kommunizieren werden.

Bohrn sieht ein Mobilitätsangebot aus einer Hand, wobei das zentrale Erfolgskriterium letztlich der Kundennutzen sei.

Reinagl lädt jeden Mobilitätsanbieter ein, aktiv mitzugestalten.

Hartmann ist stolz darauf, dabei zu sein, vor fünf Jahren wäre das aus seiner Sicht kaum möglich gewesen.

**Mario Rohracher**, Generalsekretär der GSV und Moderator des Forums, merkt in Übereinstimmung mit dem Podium an, dass der Weg zur vernetzten Mobilität wohl auf mehreren Pfaden beschritten wird und andere Initiativen wie das Forschungsprojekt SMILE oder angedachte Ticket-Shops ebenfalls ihre Berechtigung haben.

18.5.2015, WEINER