



Tarif- und Vertriebsstrategie 2030

Vision Vertrieb im VRR



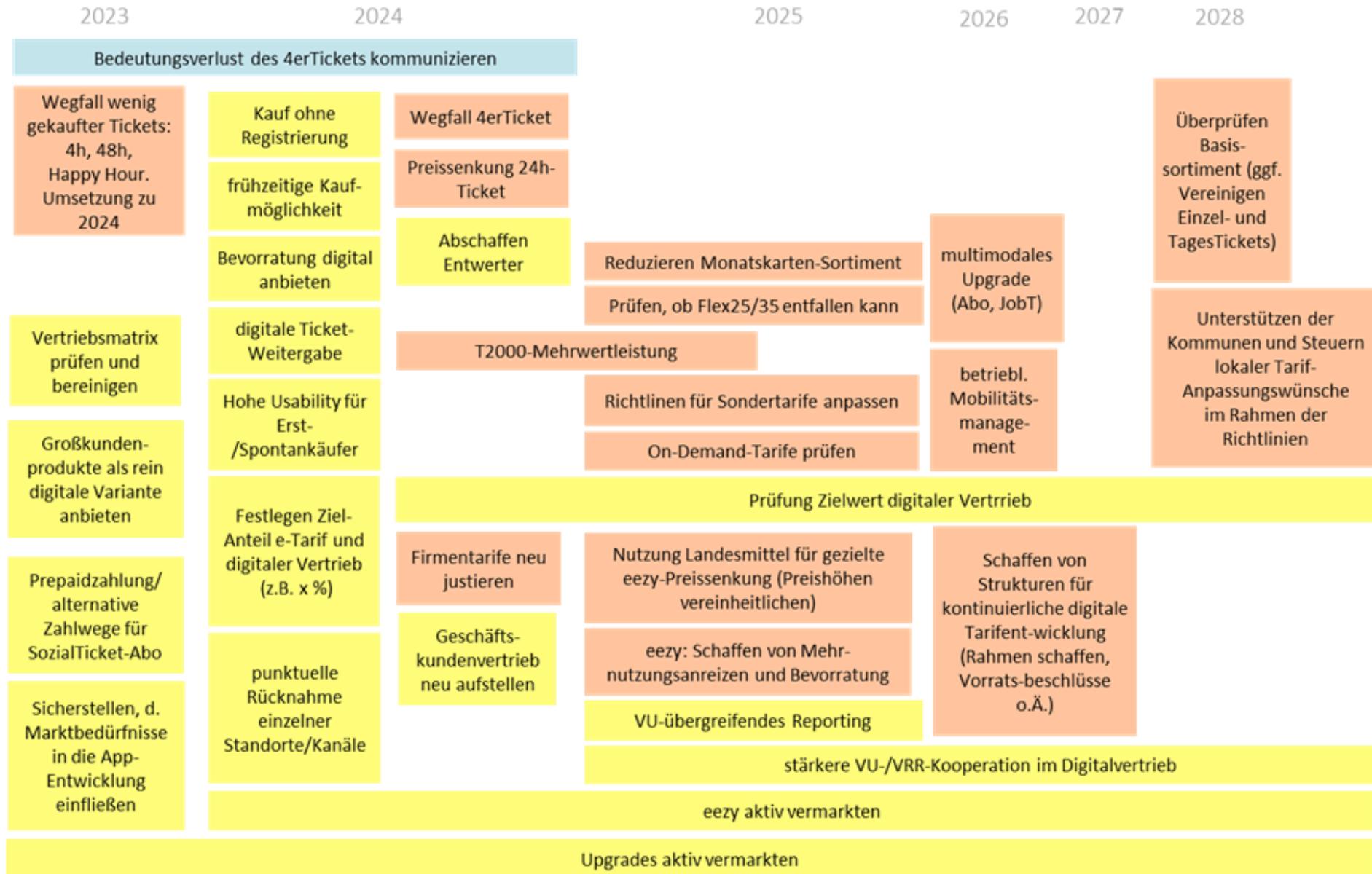
Der Vertrieb ist einfach!

Er orientiert sich an den Wünschen der Kund*innen, ist leicht zugänglich und

setzt auf digitale Kanäle

unter Beachtung der Wirtschaftlichkeit

Roadmap



- tarifliche Maßnahmen
- vertriebliche Maßnahmen
- Kommunikations-Maßnahmen



Verbundprojekt „Bargeldloses Bezahlen“

Zielbild im Jahr 2026



1. Der Fahrzeugverkauf ist **ausschließlich bargeldlos**
2. Es gibt nur noch ein **reduziertes Sortiment** in den Fahrzeugen
3. Der **digitale Vertrieb** über Apps wird der Hauptvertriebsweg

Zeitschiene



→Hinsichtlich der Realisierung des ausschließlich bargeldlosen Bezahls im Fahrzeug

Umsetzung: Sukzessive Umstellung des ausschließlich bargeldlosen Bezahls im Fahrzeug

2024	2025	2026
<p>Einige VUs bieten zusätzlich das bargeldlose Bezahlen an</p> <p>-> Parallelvertrieb</p>	<p>Weitere VUs bieten zusätzlich das bargeldlose Bezahlen an</p> <p>Einige VUs stellen auf ausschließlich bargeldloses Bezahlen um</p> <p>-> Weiterhin Parallelvertrieb möglich</p>	<p>Alle VUs stellen planmäßig bis Ende 2026 auf ausschließlich bargeldloses Bezahlen um</p> <p>-> Ausschließlich bargeldloses Bezahlen. Der Parallelvertrieb wird eingestellt</p>

Rechtliche Bewertung und Beförderungsbedingungen NRW



Allg. Rechtliche Bewertung

- Bewertung der rechtlichen Machbarkeit des ausschließlich bargeldlosen Bezahlens
- Gutachten wurde durch die Bogestra beauftragt und liegt in einer ersten Rohfassung vor => positive Einschätzung der Sachlage
- Erwerb von Tickets muss auf anderer zumutbarer Weise mit Bargeld möglich sein

Anpassung Beförderungsbedingungen NRW

- Änderungen der Beförderungsbedingungen NRW notwendig
- Vorschlag durch Arbeitskreis Recht im VRR erarbeitet, im Landesarbeitskreis Nahverkehr NRW beschlossen, Antrag stellt Kompetenzzentrum Marketing bei zuständiger Bezirksregierung => Signal positiv zu zeitlich beschränkter Genehmigung

Zusammenhang Entwerterinfrastruktur und Vordereinstieg



Entwerter Infrastruktur

- Abschaffung der Entwerter nach hinten gestellt, um bargeldloses Bezahlen umsetzen zu können

Elektronischer kontrollierter Vordereinstieg (EKS)

- Verkehrsunternehmen sind dazu angehalten, diesen Prüfprozess auszuführen
- Mit der Umstellung ergibt sich, dass diese Forderung angepasst wird (optional)

Nutzen aus Sicht Kund*innen

Gutachterliche Bewertung

Wurde erstellt und stellt den Kundennutzen beim bargeldlosen Bezahlen heraus

Vorteile für die Kund*innen

- Geschwindigkeit
- Bequemlichkeit
- Flexibilität und Hygiene
- Vertrauen schaffen
- Geringeres Diebstahlrisiko
- Klarheit über die angebotenen Vertriebswege

Nutzen aus Sicht Verkehrsunternehmen

Sekundäreffekte

- Pünktlichkeit
- Einfache Rekrutierung von Fahrpersonal
- Verringerung ausfallender Fahrten
- Generelle Entlastung beim Verkauf und Abrechnung

Umsetzung der Sortimentsreduzierung im Fahrzeugverkauf



- Ab dem 01.09.2024 wird nur noch ein reduziertes Sortiment (EinzelTicket und FahrradTicket) in den Fahrzeugen, ohne optionale Sortimentsbestandteile, angeboten

Zeitschiene und Zielbild



→ Hinsichtlich der Realisierung des ausschließlich bargeldlosen Bezahls im Fahrzeug

Umsetzung: Sukzessive Umstellung des ausschließlich bargeldlosen Bezahls im Fahrzeug

2024

Es gibt nur noch ein
**reduziertes
Sortiment** in den
Fahrzeugen

2025

Der **digitale Vertrieb** über Apps wird der Hauptvertriebsweg

2026

Der Fahrzeugverkauf ist
**ausschließlich
bargeldlos**



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**



Kontakt

Jasmin Velek

Abteilung Marketing - Fachgruppe Tarif

Verkehrsverbund Rhein-Ruhr AÖR | Augustastraße 1 | 45879 Gelsenkirchen

Telefon: 0209/1584 306 | E-Mail: jasmin.velek@vrr.de