

## Wohnen trifft Mobilität Mietertickets und mehr – Beispiele wohnstandortbezogenen Mobilitätsmanagements



### Wohnen und Mobilität

Mobilitätsplanung bei Wohnungssiedlungen  
Ansätze für die 2000 Watt-Gesellschaft, Rapperswil

Dipl.-Ing. Mechthild Stiewe

## Gliederung

- » Definition Mobilitätsmanagement
- » Wohnstandortbezogenes Mobilitätsmanagement
- » Beispiele für Mietertickets
  - » Bielefeld
  - » Bochum
- » Fazit



## Mobilitätsmanagement (1)



- » Ziel: (Personen)Verkehr effizienter, umwelt- und sozialverträglicher gestalten
- » fördert die Alternativen zur Pkw-Alleinfahrten
- » ist in erster Linie ein Ansatz zur Beeinflussung des Mobilitätsverhaltens einzelner Verkehrsteilnehmer/innen oder bestimmter Zielgruppen
- » bietet Optionen für eine freiwillige Veränderung des Mobilitätsverhaltens
- » setzt auf weiche Maßnahmen: Dienstleistung, Information, Beratung, Marketing und Motivation
- » Beispiele: Pendlernetze, zielgruppenorientiertes Ticketing, Fahrradservice, Leihsysteme, CarSharing

## Mobilitätsmanagement (2)



- » setzt auf die Kooperation zentraler Akteure der Stadt- und Verkehrsplanung bzw. Stadtentwicklung
  - » private und öffentliche Unternehmen (z. B. Wohnungsunternehmen), die durch geeignete Angebote und Regelungen Einfluss auf das Mobilitätsverhalten ihrer Beschäftigten und /oder Kunden nehmen
  - » Verkehrsunternehmen und andere Anbieter von Mobilitätsdienstleistungen
  - » die Kommune in der Rolle der Initiatorin und Motivatorin
- » Grundgedanke: Akteure übernehmen Verantwortung für den von ihren Standorten ausgehenden Verkehr

## Wohnen trifft Mobilität



Tagung - Wohnen und Mobilität  
Rapperswil, 4. Oktober 2012

ILS - Institut für Land- und  
Stadtentwicklungsforschung gGmbH

## Wohnen trifft Mobilität: Warum?



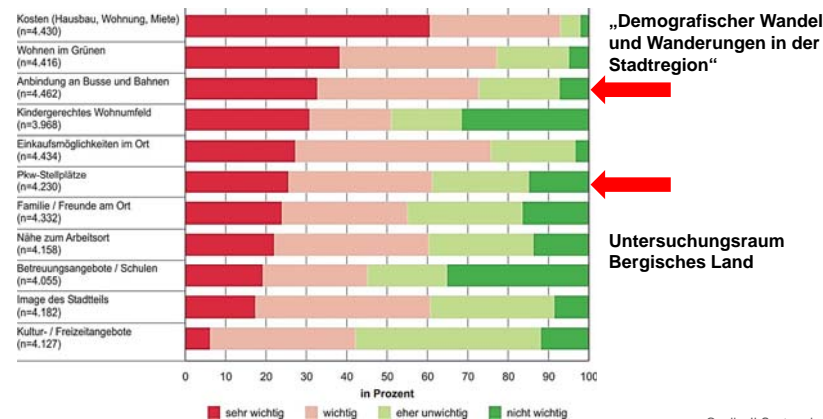
- » Wohnstandort ist Dreh- und Angelpunkt personenbezogener Mobilität
- » Zu Hause beginnen oder enden die meisten Alltagswege
- » täglich neue Entscheidung über Wahl des geeigneten Verkehrsmittels
- » bei Wohnstandortwahl ist Anbindung an Öffentliche Verkehrsmittel von großer Bedeutung
- » Wohnort- und Wohnungswechsel erfordert Neuorganisation der Alltagsmobilität
- » Mobilitätsangebote sichern Teilhabemöglichkeiten unabhängig vom Besitz eines eigenen Pkw (insbes. für Ältere und einkommensschwache HH)

Tagung - Wohnen und Mobilität  
Rapperswil, 4. Oktober 2012

ILS - Institut für Land- und  
Stadtentwicklungsforschung gGmbH

## Bedeutende Kriterien für Wohnstandortwahl

Welche Bedeutung hatten die folgenden Kriterien bei der Entscheidung für den jetzigen Wohnstandort im Einzelnen?



Quelle: ILS – trends 2/08;

Tagung - Wohnen und Mobilität  
Rapperswil, 4. Oktober 2012

ILS - Institut für Land- und  
Stadtentwicklungsforschung gGmbH

## Wohnstandortbezogene Mobilitätsdienstleistungen



- » **ÖPNV:** gute Anbindung, attraktives Ticketing, Angebotsoptimierung (Zugänglichkeit zu Haltestellen, Quartiersbusse, Bedarfsverkehrs, etc.)
- » **Rad- und Fußgängerverkehr:** engmaschige Wegenetze, hochwertige Abstellanlagen am Wohnort, Transporthilfen, Reparaturservice, etc.
- » **Autonutzung:** CarSharing-Angebote, Fahrgemeinschafts-Vermittlung, Begrenzung der Stellplätze etc.
- » **Mobilitätsinformation und -beratung:** Informationen (Schwarzes Brett, Internet, Mieterzeitungen), Neubürger-Pakete, etc.
- » **Weitere Dienstleistungen:** Lieferdienste, Umzugsservice, etc.

Tagung - Wohnen und Mobilität  
Rapperswil, 4. Oktober 2012

ILS - Institut für Land- und  
Stadtentwicklungsforschung gGmbH

## Wohnstandortbezogenes Mobilitätsmanagement



### Vorteile für Wohnungsunternehmen

- › Aufwertung des Kernproduktes „Wohnen statt Wohnung“ bei überschaubarem Mitteleinsatz
- › Sinnvolle Ergänzung bereits angewandter Servicestrategien, z. B. Mieterticket
- › Imageverbesserung durch ökologisch-innovativen Aspekt
- › Identifikationssteigerung der Kunden mit dem Unternehmen
- › Höhere Mieterbindung
- › ggf. sogar Kosteneinsparung (im Neubau) durch reduzierte Stellplatzpflicht in Verbindung mit tragfähigen Mobilitätsangeboten

## Wohnstandortbezogenes Mobilitätsmanagement



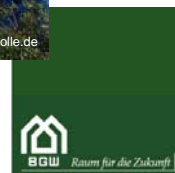
### Vorteile für Verkehrsunternehmen

- › Neue Absatzmärkte erschließen
- › Zielgruppengenaues Direktmarketing möglich
- › Vertrauensvorschuss durch Kooperation mit einem dem Kunden vertrauten Unternehmen
- › Kundenbindung durch preislich attraktive Angebote

### Vorteile für Kommune/öffentliche Hand

- › Positive Beeinflussung des Modal Split
- › Sicherung von Mobilitätsoptionen für benachteiligte Bevölkerungsgruppen
- › Eröffnung städtebaulicher Gestaltungsspielräume insbesondere im Neubau, aber auch im Bestand

## Beispiel: Bielefeld



## Mieterticket Beispiel: Bielefeld moBiel und BGW



- › Mobilitätsanbieter moBiel Bielefeld
  - › 100-prozentige Tochter der Stadtwerke Bielefeld GmbH
  - › moderner und umweltfreundlicher Mobilitätsdienstleister
  - › Mobilitätsberatung für Unternehmen und Kunden
  - › Betreiber der Radstation am Bielefelder Bahnhof
  - › Mobilitätserziehung für Schulklassen
  - › vielfältige Partnerschaften
- › Bielefelder Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft mbH (BGW)
  - › Eigentümerin von ca. 12.000 Wohnungen
  - › Engagement für zukunftsweisende Energiekonzepte und soziale Belange

## Mieterticket Beispiel: Bielefeld Kooperation von moBiel und BGW



- » Kooperation besteht seit 2002/2003
    - » aufbauend auf im Vorfeld bestehender Kooperation/Verbindung von Stadtwerken und Wohnungsunternehmen
- 
- » Initiative ging gewissermaßen von beiden Seiten aus
  - » ursprünglicher Plan Mieterticket als eigener Tarif (nicht übertagbar), jedoch dann als normale Großkundenabonnements angepasst (2005)
  - » Freie Scholle als weiteres Wohnungsunternehmen seit 2005 mit Mieterticket im wohnbegleitenden Dienstleistungsangebot

## Mieterticket Beispiel: Bielefeld Rahmenbedingungen von moBiel



- » Mieterticket – Idee:
  - » durch Garantie einer Mindestabnahme an Tickets (100) tritt das Wohnungsunternehmen als Großkunde auf und handelt mit moBiel spezielle Konditionen aus, die an die Mieter weitergegeben werden
- » vergünstigte Abonnements für Mieter und Mitarbeiter des Wohnungsunternehmens
- » Rabattierung hängt von der Abnahmemenge ab
  - » Ab 50 Tickets = 5 %
  - » Ab 100 Tickets = 10 %
- » bestehende Abonnements (MieterInnen und MitarbeiterInnen) werden in Großkundenabonnements umgeschrieben

## Mieterticket Beispiel: Bielefeld Mieterticket



- » BGW-MieterInnen erhalten 10 % Preisnachlass auf Abonnements, Mieterticket für alle HH-Mitglieder möglich
- » Vorteile der Mietertickets mit normalen Abonnements identisch
- » Tarife
  - » Sechser-Abo, 9-Uhr-Abo
  - » Sieben verschiedene Preisstufen
- » Steigende Nachfrage bei der BGW
  - » derzeit ca. 900 Abonnements
  - » über 90 % unterste Preisstufe (Stadtgebiet Bielefeld)
  - » zu Beginn viele „Umschreibungen“, mittlerweile 60-90 % Neukunden

## Mieterticket Beispiel: Bielefeld Abrechnung



- » Verträge über Abonnement werden zwischen moBiel und den Mietern abgeschlossen
- » Jahresabonnements (danach monatlich kündbar)
- » Abonnementverwaltung und Risikoübernahme durch moBiel
- » BGW bestätigt und schickt die Abonnementverträge an moBiel
  - » Bestätigung der BGW-Mitgliedschaft als einziger Aufwand
  - » Abgleich der Daten nach Eingang des Antrags
- » jährlicher Abgleich der Kundendaten



## Mieterticket Beispiel: Bielefeld Werbung

- » Werbung durch BGW durchgeführt
- » BGW-Mitarbeiter wurden zu Beginn der Kooperation durch moBiel geschult
  - » BGW-MitarbeiterInnen werden durch moBiel über Änderungen informiert
- » Werbemaßnahmen
  - » Hinweis beim Mietvertragsabschluss
  - » Mietermappe für NeumieterInnen
  - » Mieterzeitung
  - » Flyer
  - » Informationsstände bei Mieterfesten



## Mieterticket Beispiel: Bielefeld Ergebnisse Mieterbefragung (1)



- » Fragebogen enthielt Fragen zu:
  - » Verkehrsmittelnutzung,
  - » Wichtigkeit unterschiedlicher Dienstleistungen,
  - » Bewertung des Engagements der BGW in punkto Mobilität,
  - » Kenntnis und Nutzungsbereitschaft von CarSharing
- » Das Mieterticket wird von 56 % der Befragten für sehr wichtig oder wichtig gehalten obgleich unter den Befragten nur wenige Mieterticketnutzer waren
- » Das CarSharing-Angebot wird von nur 10% als sehr wichtig oder wichtig erachtet. Mehr als 60% finden es weniger wichtig oder unwichtig
  - » Dies spiegelt sich im geringen Interesse am CarSharing-Angebot wider

## Mieterticket Beispiel: Bielefeld Ergebnisse Mieterbefragung (2)



- » Eine gesicherte Fahrradabstellanlage ist für 65% der Befragten ein sehr wichtiges oder wichtiges Angebot
- » Ein eigener Pkw-Stellplatz wird nur von 35% als sehr wichtig oder wichtig erachtet
- » Der Aussage: Die BGW-Mobilitätsangebote tragen zur Wohnzufriedenheit bei, stimmten fast 60% voll oder eher zu
- » NutzerInnen der Mietertickets bewerten das Wohnungsunternehmen positiver als NichtnutzerInnen

## Mieterticket Beispiel: Bochum



## Mieterticket Beispiel: Bochum Wohnungsbaugesellschaft und Mieterverein



- » Bochum-Gelsenkirchener Straßenbahnen AB (BOGESTRA)
  - » Nahverkehrsbetreiber in Bochum, Gelsenkirchen, Witten und z. T. in Hattingen und Herne
  - » Mitglied des Verkehrsverbundes Rhein-Ruhr (VRR)
- » VBW Bauen und Wohnen GmbH
  - » Bochumer Wohnungsbaugesellschaft
  - » Bestand von ca. 14.000 Wohneinheiten
  - » Engagement in Mobilitätsbelangen für die MieterInnen
- » Mieterverein Bochum, Hattingen und Umgegend e.V.
  - » Interessenvertretung der Mieterinnen und Mieter



## Mieterticket Beispiel: Bochum Rahmenbedingungen der BOGESTRA



- » Großkundenrabatt ab einem Ticket-Kontingent von min. 50 Abos
- » Rabatt ermittelt aus Abnahmemenge, Neukundenanteil und Verhältnis zum Vorjahr
- » Rahmenbedingungen für Großkundenrabatte vom VRR
  - » Ab 50 Tickets = 4 % - 8 %
  - » Ab 100 Tickets = 6 % - 10 %
  - » Ab 250 Tickets = 8 % - 12 %
  - » Ab 700 Tickets = 10 % - 12 %
- » Tarifangebote
  - » Ticket1000, Ticket2000, YoungTicketPLUS, Barenticket
  - » Tickets sind nicht übertragbar

## Mieterticket Beispiel: Bochum VBW Mieterticket



- » Kooperation zwischen VBW (Initiator) und BOGESTRA seit 2003
- » Großkundenabonnement
- » Mindestabnahmegarantie der VBW von 1.000 Abonnements
- » Mietertickets als Jahresabonnement
  - » Vorzeitig nur durch Wohnungswechsel kündbar
- » Rabatt für VBW MieterInnen bei liegt 11,5 %
  - » derzeit ca. 1.200 Abonnements
  - » Neukunden und Stammkunden halten sich in der Waage
  - » größter Anteil: ca. 50 % Barentickets (Seniorentickets)

## Mieterticket Beispiel: Bochum VBW Abrechnung



- » Verträge über Abonnement werden zwischen der BOGESTRA und den Mietern abgeschlossen (für alle HH-Mitglieder möglich)
- » VBW bestätigt Mietverhältnis im Antragsschreiben
  - » Antragsschreiben bei der VBW erhältlich
- » Verwaltung der Abonnements läuft komplett über die BOGESTRA
- » Laufender Aufwand:
  - » neue Abonnementverträge
  - » Fahrgeldeinzug durch die BOGESTRA

## Mieterticket Beispiel: Bochum VBW Werbung

- » Bewerbung der Mietertickets durch VBW
- » Werbemittel durch BOGESTRA zur Verfügung gestellt
- » Schulung der VBW-MitarbeiterInnen durch die BOGESTRA (persönlich oder schriftlich)
- » Werbemaßnahmen
  - » Persönliches Anreiben zu Beginn der Kooperation
  - » Hinweis auf das Mieterticket beim Mietvertragsabschluss
  - » Startermappe
  - » Flyer in den Geschäftsstellen und Büros der VBW
  - » Artikel in der Mieterzeitschrift



## Mieterticket Beispiel: Bochum Mieterverein-Mieterticket

- » Analog Mieterticket VBW
- » Großkundenabonnement
- » Kooperation mit BOGESTRA seit 2005
- » Preisnachlass von 10 % auf den Abonnementpreis
- » Anspruch für Mitglieder und alle Haushaltsmitglieder
- » Verträge über Abonnements werden zwischen der BOGESTRA und den Mietern abgeschlossen
- » Mieterverein bestätigt die Mitgliedschaft im Antragsformular



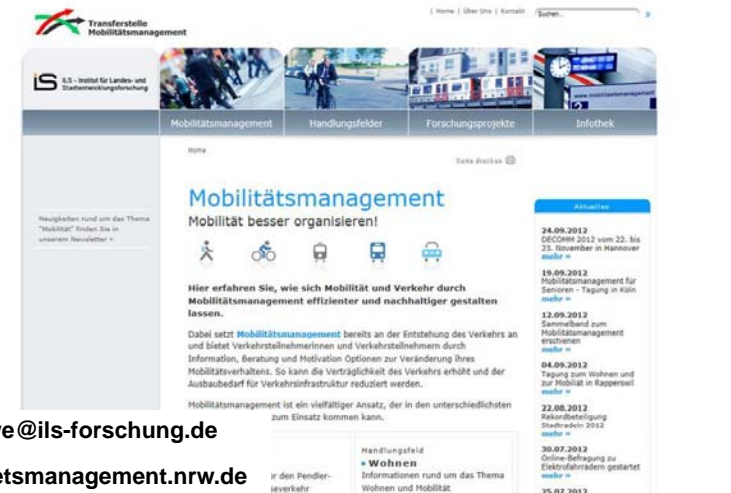
## Fazit

### Wohnstandortbezogene Mobilitätsdienstleistungen

- » stellen wertvollen Beitrag zur Sicherung von Teilhabechancen dar
- » insbesondere weiche Maßnahmen sind relativ kostengünstig
- » ergänzen/erweitern Aktivitäten in Richtung Energieeffizienz;
- » können zu Imagegewinn und Kundenbindung für die Wohnungsunternehmen bedeuten
- » Win-Win-Situation für die beteiligten Akteure und MieterInnen/BewohnerInnen



## Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



[mechtild.stiewe@ils-forschung.de](mailto:mechtild.stiewe@ils-forschung.de)

[www.mobilitaetsmanagement.nrw.de](http://www.mobilitaetsmanagement.nrw.de)