

Mietertickets

Die Stadt erfahrbar machen – Mietertickets erweitern die Mobilitätsgrenzen für Bewohnerinnen und Bewohner. Denn mit Mietertickets sind Bus und Bahn für die gesamte Region zugänglich sowie bezahlbar.

Wohnungsunternehmen bieten ihren Mieterinnen und Mietern durch sogenannte Mietertickets vergünstigte oder kostenlose Fahrscheine bzw. Abonnements für den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) an. Dadurch entsteht nicht nur für Pendlerinnen und Pendler eine kostengünstige Alternative zum Auto. Mietertickets stärken auch die Nutzung von Bus und Bahn auf Alltagswegen der Bewohnerinnen und Bewohner.

Unterschiedliche Ticketmodelle des Mietertickets unterstützen den Umstieg auf nachhaltige Verkehrsmittel. Sowohl für Wenignutzer des ÖPNV als auch für Vielnutzerinnen lassen sich Angebote einrichten. Entsprechend der Qualität des ÖPNV-Angebots und der Anbindung an das öffentliche Verkehrssystem sowie der soziodemographischen Zusammensetzung der Mieterstruktur im Wohnquartier bieten sich unterschiedliche Mieterticket-Modelle an.

Die attraktiven Fahrscheine sind nicht nur ein Teil zukunftsfähiger Mobilitätskonzepte intelligenter Wohnquartiere, sondern steigern zudem die Mieterbindung nachhaltig.

**Lebenswerte Stadt
mit Bus und Bahn**



Foto: caffier001 via Wikimedia Commons

Bedarf ermitteln

Zur Umsetzung eines Mietertickets sind zunächst die Rahmenbedingungen des Quartiers zu prüfen, bevor eine Auswahl eines der drei nachfolgenden Ticketmodelle möglich ist. So ist die Bewohnerstruktur des Quartiers zu analysieren, ebenso wie das vorhandene Angebot des öffentlichen Nahverkehrs.

Miertickets sind vor allem dann sinnvoll, wenn sich aus der Bewohnerstruktur ergibt, dass wenige ÖPNV-Zeitkarten vorhanden sind. Zum Beispiel sind Studierende meist bereits durch ein Semesterticket Kunden des ÖPNV, während Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu einem großen Anteil mit dem Auto pendeln und kein Jobticket zur Verfügung haben. Aber auch für Bewohnerinnen und Bewohner, die möglicherweise bereits über vergünstigte ÖPNV-Tickets verfügen, zum Beispiel Seniorentickets, kann ein Mieterticket höhere Rabatte oder weitere Angebote (wie Fahrradmitnahme) bieten.

Andererseits muss die ÖPNV-Anbindung des Wohnquartiers überprüft werden, ob diese für alle Bewohnerinnen und Bewohner zugänglich sowie geeignet ist. Eine fußläufige, barrierefreie Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, also vom Quartier zu Bus-, Tram- oder Bahnstationen, ist Grundvoraussetzung. Sollte dies nicht der Fall sein, empfiehlt sich die Kontaktaufnahme mit der Kommune und dem Verkehrsdienstleister. Als Besteller von Verkehrsleistungen sind die Kommunen mitverantwortlich für die Standorte von Haltestellen. Ist das Wohnquartier unzureichend erschlossen, können innovative Anschlusskonzepte wie etwa Quartiersbusse in Erwägung gezogen werden. Bei zu langen Wartezeiten sollten Anfragen zur Taktverdichtung an die Verkehrsdienstleister gestellt werden.

Voraussetzungen und Anforderungen klären

Darauffolgend sind die Anforderungen der verschiedenen Ticketmodelle für das jeweilige Wohnquartier zu untersuchen. Die Konzepte unterscheiden sich stark in den Kosten und betrieblichen Anforderungen. Bevor der Kontakt zum Verkehrsunternehmen oder -verbund gesucht wird, sind deshalb die Eckpfeiler der Verhandlungen abzuklären.

Dabei sind Tickets nach dem Sharingmodell für alle Quartiersgrößen möglich und am einfachsten umzusetzen bzw. zu verhandeln. Fahrscheinabonnements nach dem Freiwilligen Modell oder dem Solidarmodell sind insbesondere für größere Quartiere zu empfehlen, da sie über einen Großkundenrabatt funktionieren.

Im nächsten Schritt sind die Verkehrsunternehmen oder -verbände zu kontaktieren, um ein geeignetes Ticketmodell im Rahmen eines Kooperationsvertrages abzusprechen. Je nach Region ist ein Verkehrsunternehmen allein für die Tarifgestaltung zuständig und damit der Kooperationspartner oder es gibt einen übergreifenden Tarif des Verkehrsverbundes. Verkehrsunternehmen und -verbände sind meist sehr offen für Mieterticket-Konzepte, da sie sich damit langfristige und sichere Vertriebswege eröffnen, neue Kundinnen gewinnen sowie die Kundenbindung erhöhen können. Dennoch kann nicht erwartet werden, dass jeder Verkehrsdienstleister für alle drei Ticketmodelle offen ist. Zusätzlich sollte eine Unterstützung des Vorhabens durch die Kommune geprüft werden. In einigen Fällen unterstützen Städte und Gemeinde solche Vorhaben finanziell oder zumindest mit ihrer Pressearbeit.

→ Betriebliches Mobilitätsmanagement

Falls im Wohnungsunternehmen noch kein Jobticket etabliert ist, empfiehlt sich das betriebliche Mobilitätsmanagement gleichzeitig zu diskutieren. Wenn der Kontakt zum Verkehrsunternehmen bzw. -verbund gerade aufgebaut wird, lässt sich eine Beratung zu Jobtickets und betrieblichen Fahrten passend anschließen. Besonders das Mieterticket nach dem Sharing-Modell ist ebenfalls im Rahmen von dienstlichen Wegen zu nutzen.



Foto: VGD

Mieterticket-Modelle

Ticket teilen

Bei dem Sharingmodell bzw. ÖPNV-Ticketsharing teilen sich Mieterinnen und Mieter übertragbare Tickets für den regionalen Verkehrsdienstleister. Die Fahrkarten werden durch das Wohnungsunternehmen bestellt, ausgegeben und verliehen. Die Tickets stehen aus Sicht der Bewohnerinnen und Bewohner kostenlos zur Verfügung oder werden im Rahmen eines Mietkonzepts aufgeführt und verrechnet. Dabei ergibt sich durch das Teilen der gemeinschaftlichen Fahrscheine eine Ersparnis im Vergleich zu Einzel-Abonnements. Das finanzielle Risiko für das Wohnungsunternehmen ist beim Ticketteilen sehr gering, da nur geringe Kosten für einzelne Tickets anfallen. Bei dauerhaft erfolgreicher Umsetzung sind die Kosten in ein Mietkonzept integrierbar. Voraussetzung ist, dass die Verkehrsgesellschaft übertragbare Tickets anbietet.

Die Anzahl der übertragbaren Fahrscheine ist sehr von der Bewohnerstruktur abhängig und ist in den ersten Monaten auszutesten. Die Mieterinnen und Mieter müssen das Ticket ohne große Umwege erhalten können und sollten in ihrer Nutzungshäufigkeit begrenzt werden. Hinsichtlich der Verteilung der Tickets bietet sich darum eine zentrale Verteilungsstelle mit Erfassungssystem an. Dies kann in einer Mobilitätsstation, durch einen Conciergeservice oder mithilfe einer verschließbaren Box erfolgen, zu der nur Ticketeilerinnen und -teiler Zugriff haben. Das Erfassungssystem verhindert Dauernutzungen durch Einzelne sowie Missbrauch oder Diebstahl der Tickets und kann

zudem das Nutzungsverhalten für zukünftige Ticketkäufe aufzeigen. Bei einem simplen Ausleihmodell werden geteilte ÖPNV-Tickets durch unterschiedliche Bewohnergruppen ausprobiert und genutzt.

[Im Wohnquartier Domagkpark \(WOGENO München eG\) können Mietertickets in der zentralen Mobilitätsstation ausgeliehen werden:](#)
www.domagkpark.de

Freiwilliges Mieterticket

Im Mittelpunkt des freiwilligen Modells steht der Einkauf einer großen Anzahl von ÖPNV-Fahrkarten und -Abonnements. Es ist darum besonders für größere Quartiere oder Wohnungsgesellschaften mit vielen Häusern geeignet. Die Mieterinnen und Mieter erhalten durch die Weitergabe eines verhandelten Großkundenrabatts vergünstigte Tickets. Dadurch, dass in der Startphase nicht genau eingeschätzt werden kann, wie viele der vergünstigten Tickets am Ende gekauft werden, birgt dieses Modell am Anfang ein gewisses finanzielles Risiko. Dieses Risiko kann jedoch durch frühzeitige Kommunikationsmaßnahmen oder Befragungen ausgeglichen werden. Nach der Startphase sind die Tickets rechtzeitig im Voraus von den Bewohnerinnen und Bewohnern zu bestellen,



Foto: Pixabay

sodass das Wohnungsunternehmen mit konkreten Zahlen Vereinbarungen mit dem Verkehrsunternehmen bzw. -verbund treffen kann. Dabei ist in der Regel eine Mindestabnahmezahl zu beachten, die eingehalten werden muss.

🔗 **Die Bielefelder Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft (BGW) sowie die VBW Bauen und Wohnen GmbH in Bochum (11,5 Prozent Ersparnis für Mieter im Vergleich zu regulären Tickets) bieten Mietertickets an: bit.ly/2ylR0fQ**

Der Vertrieb kann entweder über den Verkehrsdienstleister oder über das Wohnungsunternehmen erfolgen. Datenschutzrechtlich ist ein Vertrieb über das Wohnungsunternehmen einfacher, da keine Daten der Mieterinnen und Mieter weitergegeben werden müssen. Zahlungsausfälle sind dabei eine finanzielle Unsicherheit, die bei den Wohnungsunternehmen verbleibt. Der Vertrieb ist dann über einen Versand der Tickets oder eine Vergabe durch einen Concierge- bzw. Gebäudemanagement-Service zu organisieren.

Solidarticket

Beim Solidarmodell werden alle Mieterinnen und Mieter obligatorisch mit Mietertickets ausgestattet. Damit ist das Solidarmodell eine Weiterführung des freiwilligen Mietertickets und hat dieselben

Vertriebswege. Auch hier profitieren die Bewohnerinnen und Bewohner großer Quartiere durch die festen Abnahmezahlen der Tickets vom Großkundenrabatt des Verkehrsdienstleisters. Allerdings bietet sich dieses Modell nur für Neubauquartiere an – aus rechtlichen Gründen bzw. der Vertragsbindung und aus Gründen der Akzeptanz.

Finanziert werden die Solidartickets über einen Aufschlag auf die Kaltmiete. Die Mieterinnen und Mieter erhalten das Ticket dann kostenfrei. Es gilt als zusätzliche Leistung des Wohnungsunternehmens, welche nicht im Mietvertrag aufgenommen werden muss. Mobilitätsdienstleistungen wie Stellplätze oder Mietertickets dürfen nicht in den gesetzlich geregelten Nebenkosten abgerechnet werden. Im manchen Fällen bietet sich daher ein zusätzlicher Vertrag für die Mobilitätsdienstleistungen im Quartier an. Bei beiden Varianten besteht für das Wohnungsunternehmen dann kein finanzielles Risiko.

Voraussetzung für eine Akzeptanz des Tickets und des dazugehörigen Mietaufschlags ist eine sehr nahe Anbindung des Quartiers an den ÖPNV sowie ein gutes Angebot. Zusätzlich bietet sich die Integration des Solidartickets in ein Mobilitätskonzept des Wohnquartiers an, weil es die beste Förderung des ÖPNV bietet.

🔗 **Die Genossenschaft Zurlinden (Zürich) bietet Mietertickets für alle Bewohner des Neubauquartiers »Wohnpark Sihlbogen« an: bit.ly/2ILZstF**



Foto: Pixabay

Mietertickets umsetzen

Die Umsetzung des Mietertickets ist vor allem durch eine enge Kooperation mit dem Verkehrsdienstleister geprägt. Deshalb sind die jeweiligen Ansprechpartner früh genug festzulegen. Bei den Verhandlungen sind neben den Kosten bzw. Rabatten auch die integrierten Angebote wie eine Fahrradmitnahme festzulegen. Bei der Bestellung von großen Ticketpaketen durch Wohnungsunternehmen können Rabatte von zehn Prozent und mehr mit dem Verkehrsverbund vereinbart werden. Gleichzeitig sind die Vertriebswege mit dem Verkehrsdienstleister abzusprechen, damit die Tickets rechtzeitig bei den Mieterinnen und Mietern ankommen.

Vor Abschluss der Verhandlungen sollte anhand der Bewohnerstruktur nochmal geprüft werden, ob das ausgehandelte Angebot zielgruppenspezifisch passt. Hierbei können die Verkehrsunternehmen bzw. -verbände mit ihrem Wissen über die ÖPNV-Nutzerinnen und -Nutzer helfen.

Im laufenden Betrieb ist außerdem für die Bewohnerinnen und Bewohner eine Ansprechperson wichtig, welche gleichzeitig den Vertrieb der Fahrkarten übernimmt.

Informieren und Kommunizieren

Um über Mietertickets zu informieren, ist es sehr wichtig, beizeiten ausführliche und zielgerichtete Kommunikationsmaterialien auszugeben oder bestehende Kommunikationskanäle (z. B. Mieterzeitung) zu nutzen. Gerade bei fakultativen Angeboten kommt einer dauerhaften, zielgruppengenaue Information und Kommunikation sehr große Bedeutung zu, um eine ausreichende Kostendeckung zu garantieren.

→ Neumieterpakete

Insbesondere beim freiwilligen Mieterticketmodell bietet sich die Verknüpfung mit einem Informationspaket für Neumieterinnen und Neumieter an. Hier kann auch niedrigschwellig ein kostenloses 7-Tage-Schnupperticket für den ÖPNV mit dem regionalen Verkehrsdienstleister vereinbart werden.

Es muss detailliert und anschaulich über das jeweilige Modell, die Verteilung und die Vorteile von Mietertickets informiert werden. Bei einer Neueinführung ist dafür eine frühzeitige Informationsveranstaltung zu planen, bei der mit den Bewohnerinnen und Bewohnern die Wirkung und Nutzung des Mietertickets diskutiert wird. Insbesondere die Nutzungsbedingungen sind klar verständlich zu formulieren. Dies betrifft vornehmlich die Kommunikation der Nutzungsbedingungen beim Sharing-Modell. Darin sind die Abholung und Nutzungsdauer sowie mögliche Konsequenzen beim (wiederholten) Verlust klar und offen zu kommunizieren.

Vertiefend sollten vielen Bewohnerinnen und Bewohnern gleichzeitig vorhandene ÖPNV-Angebote in ihrem Umfeld bekannt gemacht werden. Am besten sind permanent vorhandene Informationen, wie Fahrplanaushänge an Schwarzen Brettern oder sogenannte digitale Bretter bzw. Haustafeln.

 **Konzepte für Mietertickets zur Verknüpfung von Wohnen und Verkehr ausgearbeitet von der Universität Kassel: bit.ly/2IN0luA**

Checkliste Mietertickets



Bedarf

- Bewohnerstruktur auf vorhandenen Ticketbedarf analysiert?
- Fußläufige, barrierefreie Anbindung an den ÖPNV vorhanden?
- Qualität der Anbindung des Wohnquartiers geprüft (z. B. Takt)?
- Bei schlechter Anbindung durch den ÖPNV: Kontakt mit Verkehrsdienstleister hinsichtlich Qualitätsverbesserung aufgenommen?
- Allgemeinen Bedarf an Mietertickets ermittelt?

Anforderungen und Voraussetzungen

- Alle Ticketmodelle in Hinsicht auf die Anforderungen geprüft?
- Priorisiertes Mieterticket-Modell ausgewählt?
- Verhandlungsrahmen abgesteckt?
- Verkehrsunternehmen bzw. -verbund kontaktiert?

Umsetzung

- Ticketmodell mit dem regionalen Verkehrsunternehmen bzw. -verbund abgesprochen?
- Festlegung und Klärung des Vertriebs der Tickets?
- Kooperationsvertrag festgeschrieben?
- Konzept zur Bearbeitung neuer Anfragen zu Mietertickets erarbeitet?
- Bedarf und Bewohnerstruktur wiederholt analysiert und angepasst?

Information und Kommunikation

- Zielgruppenspezifische Kommunikation erarbeitet?
- Informationsveranstaltung zur Neueinführung durchgeführt?
- Nutzungsbedingungen verständlich formuliert?
- Zusätzliche ÖPNV-Informationen ausgehängt bzw. ausgegeben?