

LANDESHAUPTSTADT WIESBADEN
 HAUPTAMT
 - Büro des Magistrats und der
 Ortsleiter der Innenstadt -
 2 9. SEP. 2004

100200				b. R.
100210	Europa	100220	100230	z. d. A.

Landeshauptstadt Wiesbaden
 Stadtverordneten-
 versammlung
 2 0. SEP. 2004

Ausschüsse	Fraktion	
Amt	b. R.	z. d. A.



WIESBADEN
 LANDESHAUPTSTADT

Der Oberbürgermeister

Ausschuss für Planung, Bau und Verkehr
 Herrn Vorsitzenden Hans-Martin Kessler

über Magistrat

über Frau Stadtverordnetenvorsteherin Thiels

9. September 2004

**Beschluss des Ausschusses für Planung, Bau und Verkehr Nr. 0052:
 Verbesserungen im ÖPNV-Angebot: Mieterticket**

Sehr geehrter Herr Kessler,
 sehr geehrte Damen und Herren,

zu Ihrem oben genannten Beschluss teilt mir die ESWE Verkehrsgesellschaft mbH mit, dass nach Angaben der Bochumer Verkehrsbetriebe (Bogestra) eine Marktanalyse des Pilotprojektes „Mieterticket“ betriebswirtschaftliche Vorteile verspreche. Mit einem solchen Angebot könnten neue Nutzergruppen erschlossen werden, ohne bestehende Angebote der Bogestra dadurch erheblich negativ zu beeinträchtigen.

Da das Pilotprojekt Ende September auslaufen würde, befände sich die Bogestra in Verhandlungen mit Bochumer Wohnungsunternehmen. In Anlehnung an das Großkundenabonnement sollen Provisionsabstufungen je vollbrachter Leistung vereinbart werden, die auch Leistungen wie Vertriebsübernahme und Kommunikationsleistungen berücksichtigen. Voraussetzung für einen entsprechenden Abschluss ist die Garantie eines jährlichen Umsatzes von mindestens 70.000 € durch die Wohnungsbaugesellschaft. Der Kunde erhalte für verschiedene Leistungen wie beispielsweise Handling der Fahrkarten sowie zur Verfügungsstellung von Werbemitteln (Intranet, Firmenzeitung usw.) eine Provision. Die Provision kann bis zu 11 % betragen. Der Kunde habe die Möglichkeit die erhaltene Provision an seine Kunden (Mieter) weiterzugeben.

ESWE Verkehr habe mit den zwei großen städtischen Wohnungsgesellschaften Gespräche über die Möglichkeiten eines gemeinsamen Projektes „Mieterticket“ aufgenommen.


Übereinstimmung wäre dahingehend erzielt, dass ein attraktives Mobilitätsangebot Vorteile für alle im Projekt beteiligten Unternehmen beinhalte. ESWE Verkehr könne über die vom Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV) gewährten Rabatte von bis zu 6% (bei Abnahme von 500 Abonnements) keine weiteren Preisnachlässe gewähren.

Die Integration des CarPool Angebotes solle als weiteres Mobilitätsangebot integriert werden. Durch den Aufbau eines dezentralen CarPool Angebotes in Kombination zum ÖPNV würden die Wohnungsbaugesellschaften positive Effekte für den Wert der Mietobjekte erwarten. Dies solle durch die Bereitstellung von besonders gewidmetem Parkraum durch die Wohnungsgesellschaften zusätzlich unterstützt werden.

Voraussetzung für die Realisierung des Projektes sei eine Reduzierung des zu leistenden Verwaltungsaufwandes. Dies solle in weiteren Gesprächen, ebenso wie die Möglichkeiten einer gemeinsamen Marketingstrategie entwickelt werden. Über den weiteren Verlauf werden wir Sie in Kenntnis setzen.

Für ergänzende Fragen steht Ihnen Herr Sturny von der Abteilung Vertrieb der ESWE-Verkehrsgesellschaft mbH unter der Nummer 0611/780-2350 zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Hildebrand Diehl