

On demand jenseits der Großstadt

Flexibler Nahverkehr Höhere betriebliche Effizienz und mehr Komfort für Fahrgäste – der Kreis Offenbach macht's vor

Katja Diehl, Seligenstadt

Über 30 Mobilitäts-Apps können in Berlin mittlerweile genutzt werden, um Wege ohne privaten PKW zu gestalten. Co-Working-Plätze bieten die Möglichkeit, das Arbeiten ortsunabhängig und situativ zu gestalten. Dieses »Mobilitätsparadies« endet jedoch oft an der Grenze des urbanen Speckgürtels. Der ländliche Raum außerhalb der Metropolen, aus denen viele Pendlerströme morgens in die Städte kommen, kennt solche Angebote kaum. Dabei wohnen aktuell noch 70 Prozent der Deutschen jenseits der Metropolen, wo das Auto oft die einzige Möglichkeit ist, das Leben unabhängig zu gestalten.

Dass das nicht so sein muss, zeigt der »Hopper«. Der kleine Bus, der immer kann.« Die Kreisverkehrsgesellschaft Offenbach (kvgOF) hat sich zusammen mit dem Ridepooling-Softwarehersteller door2door aus Berlin entschieden, bei der Transformation öffentlicher Verkehre auf neueste kundenzentrierte Mobilität zu setzen. Das Pilotprojekt erstreckt sich über vier Projektphasen bis ins Jahr 2022. Der Start war im



Das Mobilitätsparadies endet oft an der Grenze des Speckgürtels.

Ostkreis mit Seligenstadt, Hainburg und Mainhausen, dort leben insgesamt rund 45 000 Menschen. Hier wurde der kvgOF-Hopper bislang von 5000 Menschen für 25 000 Fahrten genutzt.

Beginn mit einer App | Den Start bestritten die kvgOF und door2door mit der Einführung eines flexiblen und appgesteuerten öffentlichen Personennahverkehrs als Pilotprojekt für den Kreis Offenbach. Unter »ASTplus – bus on demand« buchten Fahrgäste per App ihre



Flexibel unterwegs: Tom Kirschbaum von door2door (l.) und Andreas Maatz von der kvgOF beim Auftakt des Hopper-Fahrbetriebs im Landkreis Offenbach.

Bild: door2door/Pineda

Wunschstrecken nahe der Haustür zu festgelegten Zielpunkten – sogenannten Points of Interest – und wurden von Kleinbussen befördert. Erstmals wurde ein solches digitales Busangebot auf Abruf in die Fläche eines Landkreises gebracht.

Vorteil: Auch jenseits von Ballungszentren mit ihrem »klassischen« ÖPNV-Angebot (große Fahrzeuge und starre Abfahrtszeiten) wird so eine komfortable und attraktive umweltfreundliche Alternative zum Auto geboten. Unterstützt wurde der Pilot von der Landesregierung, die eine flächendeckende Erreichbarkeit als wichtigen Standortfaktor bei der Auswahl von Wohn- und Arbeitsplatz sieht.

Zwar ist der Kreis Offenbach gut durch S- und Regionalbahnen sowie Busse erschlossen. Bei der Feinerschließung war ein einheitliches und flexibles ÖPNV-Angebot jedoch nicht vorhanden. Diese Lücke wurde eher unzureichend durch das Anruf-Sammel-Taxi (AST) gefüllt. Durch den Piloten wird getestet, ob der »Hopper« als valider Ersatz dieses Angebotes dienen kann, bei höherem Komfort und Kundenzentrierung im Service.

Großer Zuspruch von Beginn an | Bis zum Jahr 2022 soll der Hopper im gesamten Kreisgebiet unterwegs sein. Die Zahlen der Testphase zeigten: Viele Bürgerinnen und Bür-

ger nutzen den flexiblen ÖPNV-Service von Beginn an und arbeiten mit der kvgOF und door2door an der Verbesserung des Piloten aktiv mit. Erfreuliches Detail: Menschen aller Altersstufen von 16 bis 65 Jahren, aber auch darüber hinaus nutzen den Hopper regelmäßig. Langfristig und schrittweise soll auf diese Weise das bisherige Anruf-Sammel-Taxi-Angebot komplett abgelöst werden. Drei Mercedes-Benz Vito Tourer und drei LEVC TX, moderne Nachfolger der legendären London-Taxis, sind für die Kunden im Einsatz. Das Branding der Fahrzeuge wurde von door2door in Abstimmung mit der kvgOF entwickelt. Vorteil der LEVCs: Diese fahren bereits elektrisch.

Der Betrieb und die Tarife | Der Hopper fährt täglich von Montag bis Sonntag von 5.30 Uhr bis 1.30 Uhr und kostet je Fahrt 2,60 Euro plus Kilometerpauschale. Der Preis besteht aus einem Grundpreis von 1,60 Euro und einem Komfortzuschlag von einem Euro. Ab einer bestimmten Distanz kommt ein kilometerabhängiger Aufpreis hinzu. Auch RMV-Zeitkarten können im Hopper genutzt werden, hier entfällt der Grundpreis. Rund 1000 Haltestellen sind über das Betriebsgebiet verteilt. Sie unterteilen sich in bereits existierende physische Bushaltestellen, eigen gekennzeichnete sowie virtuelle Haltepunkte. Die App leitet den Fahrgast jeweils an die nächstgelegene Position.

NACHGEFRAGT

Wie kam es zu der Entscheidung, auf On-Demand-Ridepooling zu setzen?

Der Kreis Offenbach hat sich im Rahmen seines neuen Nahverkehrsplans, der seit 2016 gültig ist, für eine konsequente Führung der Linienbusse auf den Haupttrouten entschieden. Damit wollen wir die Kunden schnell und direkt zwischen den 13 Kreiskommunen befördern. Zudem gibt es sechs S-Bahnlinien und zwei Regionalverbindungen im Kreisgebiet. Damit ist ein leistungsfähiger und flexibler Zubringer zu den Bus- und Bahnstationen notwendig. Natürlich wird auch die kleinräumige Erschließung innerhalb der einzelnen Stadtteile immer wichtiger. Das allerorts berühmte

»Ärztelhaus« oder das Seniorenstift, die öffentlichen Einrichtungen oder einfach nur die Fahrt von der eigenen Wohnung zur Bank oder in den Einkaufsmarkt. Und die Eltern wollen eine sichere und bezahlbare Heimfahrt ihrer Kinder von Veranstaltungen, Vereinen oder von Festen im Nachbarort. Das alles ist mit den üblichen Busangeboten und dem bisherigen Anrufsammeltaxi (AST) nur unzureichend zu bewerkstelligen. Deshalb haben wir nach einer neuen und zeitgemäßen Lösung gesucht. Und zwar umgehend, denn die Mobilitätsansprüche der Bürger unserer Städte und Gemeinden sind bereits heute existent und lassen kein langes Zögern zu.

Somit hat die kvgOF gemeinsam mit drei Kommunen innerhalb von 18 Monaten ein On-demand-System als Teil unseres Öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV) geplant und umgesetzt. Der Kreistag hat uns Ende 2017 hierzu den Auftrag erteilt, seit Juni 2019 sind wir mit unserem On-demand-Service, dem »Hopper« der kvgOF, auf der Straße unterwegs.

Welche speziellen Anwendungsgebiete eignen sich für diese Herangehensweise?

Hierzu gibt es unserer Erfahrung nach keine allgemein gültige Antwort. Es ist vielmehr so, dass unsere mittlerweile rund 6000 registrierten Kunden aus allen Altersstufen und

Gesellschaftsschichten kommen und ihre individuellen Mobilitätsbedürfnisse mit dem Hopper und dem übrigen ÖPNV kompatibel machen.

Wir haben für die Bewohner und Beschäftigten in unseren drei Kommunen mit rund 45 000 Einwohnern zunächst ein Angebot geschaffen, das die Standortqualität für Bewohner und Beschäftigte erhöht, ein Plus an Sicherheit für die Tagesrandzeiten bietet und auch für viele Kunden die Teilhabe am gesellschaftlichen Leben durch mehr Flexibilität erhöht. Und nicht zuletzt wird der Verzicht auf den Führerschein im Alter oder der Verzicht auf das zusätzliche Auto damit erst wirklich »erlebbar« gemacht.

Schon nach wenigen Monaten können wir ein erstes Fazit ziehen: Der Hopper ist kein Luxus für die bisherigen Nutzer der Linienbusse, sondern ein Qualitätssprung auch für diejenigen Nutzergruppen, die bislang gar nicht oder nur mit hohem organisatorischen Aufwand das Bus- und Bahnangebot genutzt haben.

Warum haben Sie dem Hopper explizit ein eigenes Branding gegeben?

Die Fahrzeuge und deren Branding sind die »Visitenkarte« des neuen Angebots. Und diese Visitenkarte muss bei den Menschen einen Wow-Effekt erzielen und positiv angenommen werden. Denn der ÖPNV konkurriert zunehmend mit vielfältigen Mobilitätsangeboten. Wir wollen mit dem Hopper im Regal der Angebote sofort ins Auge fallen und keine Bückware sein. Der Hopper ist ein regionales Produkt, es ist unser On-demand-Service für die Kunden der kvgOF und der übrigen Kunden im Verbundgebiet RMV. Das wird durch unser Branding auch so in Szene gesetzt.

Genauso wichtig war der Name für unser neues Produkt, da haben wir sehr lange ausprobiert und abgewogen. Das quirlige Eichhörnchen symbolisiert das flinke »Hoppen« von einem Punkt zum nächsten, mit überraschenden Kehren und oftmals großer Sammel Leidenschaft. Das alles soll stimmig und einprägsam sein, Jung und Alt können damit etwas anfangen und den Namen auch problemlos aussprechen.

»Die Mobilitätsansprüche der Bürger lassen kein langes Zögern zu.«



Andreas Maatz
Geschäftsführer der kvgOF

Was hat Sie bei der Umsetzung überrascht, was waren die größten Lerngebiete?

Wir haben es nach unseren großen Anstrengungen in der Vorbereitung kaum zu hoffen gewagt, aber es hat sich erfreulicherweise schon ein großer Kreis von regelmäßigen Nutzern etabliert. Es hat uns überrascht, dass die Kunden bislang mit dem bargeldlosen Bezahlen und auch mit der Registrierung ganz überwiegend keine Probleme haben. Die Leute geben ungemein viel Feedback, mit viel Lob für das neue Angebot, und sie haben bei Unzulänglichkeiten häufig sehr pragmatische Optimierungsvorschläge.

Zu meinen persönlichen Lernerfahrungen zählt insbesondere, dass die von mir anfangs vehement abgelehnte Buchung per Telefon – also analog und »old school« – in der Praxis ganz gut funktioniert. Wir haben mittlerweile zu den rund 6000 Online-Buchern mit der Hopper-App noch weitere knapp 600 Kunden, die sich für die telefonische Buchung registriert haben.

Und wir lernen, dass für ein Angebot wie bei uns im Kreis Offenbach, nämlich an sieben Wochentagen und jeweils 20 Stunden am Tag, ein hoher Personalaufwand erforderlich ist, der naturgemäß seinen Preis hat. Diese Kosten kann man mit moderaten Fahrpreisen unter Berücksichtigung von Zeitkarten des Rhein-Main-Verkehrsverbunds (RMV) nur zu einem geringen Teil refinanzieren.

Das Interview führte Katja Diehl

EXPERTEN ENTSCHEIDER E-WORLD

SEIT 20 JAHREN DER TREFFPUNKT DER ENERGIEWIRTSCHAFT.

E-world
energy & water

E-WORLD ENERGY & WATER

11. – 13. FEBRUAR 2020
ESSEN | GERMANY

EUROPAS FÜHRENDE
ENERGIEFACHMESSE

#Eworld2020
www.e-world-essen.com

MESSE ESSEN **con | energy**