

RMVsmart - Innovatives Tarifangebot für den RMV

Auftraggeber	Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV)
Bearbeitungszeit	seit Januar 2015 (Sachstand Januar 2017)
Leistungen	Entwicklung eines innovativen Tarifangebotes für den Vertriebskanal Smartphone Entwicklung eines innovativen Preisbildungsmechanismus Abschätzung der Erlöse und Nachfrage mit Hilfe eines Tarifmodells
Ansprechpartner	Dipl.-Inform. J. Sauer

Das RMV-Handyticket hat sich in den letzten Jahren mit steigenden Kunden- und Fahrgastzahlen am Markt etabliert. Inzwischen nutzen über 100.000 Kunden die RMV-App zum Erwerb von RMV-Fahrausweisen. RMVsmart wird nun als elektronischer Tarif parallel zum herkömmlichen RMV-Tarif angeboten. RMVsmart kann nur über den Vertriebsweg Smartphone erworben werden. Mit der Einführung dieses innovativen Tarifangebotes werden folgende Ziele verfolgt:

- Einstieg in den elektronischen Tarif
- Weiterentwicklungsmöglichkeit des Tarifangebotes für die automatisierte Fahrpreisfindung gemäß Stufe 3 der VDV-Kernapplikation
- Abbau von Beschränkungen des konventionellen Tarifs, insbesondere von Preissprüngen
- Erhöhung der Leistungsgerechtigkeit durch eine differenziertere Entfernungsstaffelung.

Innerhalb von 8 Monaten hat die WVI ein Konzept für das innovative Tarifangebot gemeinsam mit dem RMV und dem Fraunhofer-Institut für Verkehrs- und Infrastruktursysteme IVI in Dresden entwickelt und das Preissystem an Hand vorliegender Nachfrage- und Erlösdaten kalibriert. Die technische Umsetzung erfolgte gemeinsam mit dem Fraunhofer IVI und weiteren Projektpartnern, so dass der Pilotbetrieb im April 2016 starten konnte.

Der RMVsmart-Tarif setzt sich aus vier Grundbausteinen zusammen:

1. Leistungsgerechter Tarif im Schienenverkehr
2. Pauschalpreise im Bus-/Tram-Verkehr
3. Durchtarifiziertes Preisangebot beim Umstieg vom Schienenverkehr auf Bus-/Tram-Verkehre
4. Anreizmodell zur Kundenbindung

Die Pilotphase soll nun genutzt werden, um den Tarifansatz weiterzuentwickeln und auszubauen. Im nächsten Schritt werden neue Tarifangebote für Gelegenheitskunden konzipiert und eingeführt.

Die Erfahrungen aus dem Pilotprojekt werden kontinuierlich zur Verbesserung des Tarifangebotes genutzt. Die Analyse der Kundenreaktionen erfolgt ebenfalls durch die WVI in Zusammenarbeit mit dem RMV und dem Fraunhofer IVI.

Aktuelle Informationen zum RMVsmart findet man im Internet unter <https://www.rmvsmart.de/>

