

OpinionTRAIN (2022)

„Das 9-Euro-Ticket generiert im ersten Monat mehr als eine Mrd. EUR an Kundennutzen“

Die Studie „OpinionTRAIN 2022“ untersucht die Nutzung des 9-Euro-Tickets zu Beginn der Gültigkeitsperiode

Bonn, 29. Juni 2022

Verantwortlich:

Prof. Dr. Andreas Krämer
exeo Strategic Consulting AG
Wittelsbacherring 24, D-53115 Bonn
Tel: +49 (0) 178 256 22 41
Fax: +49 (0) 228 629 78 51
andreas.kraemer@exeo-consulting.com
www.exeo-consulting.com

Johannes Hercher
Rogator AG
Emmericher Straße 17, D-90411 Nürnberg
Tel: +49 (0) 911 8100 550
Fax: +49 (0) 911 8100 570
j.hercher@rogator.de
www.rogator.de

Methodischer Ansatz und Kernergebnisse zur Untersuchung „Opinion-TRAIN“: Die Sondererhebung hat das Fokusthema „9-Euro-Ticket“

Opinion
TRAIN

Methodischer Ansatz

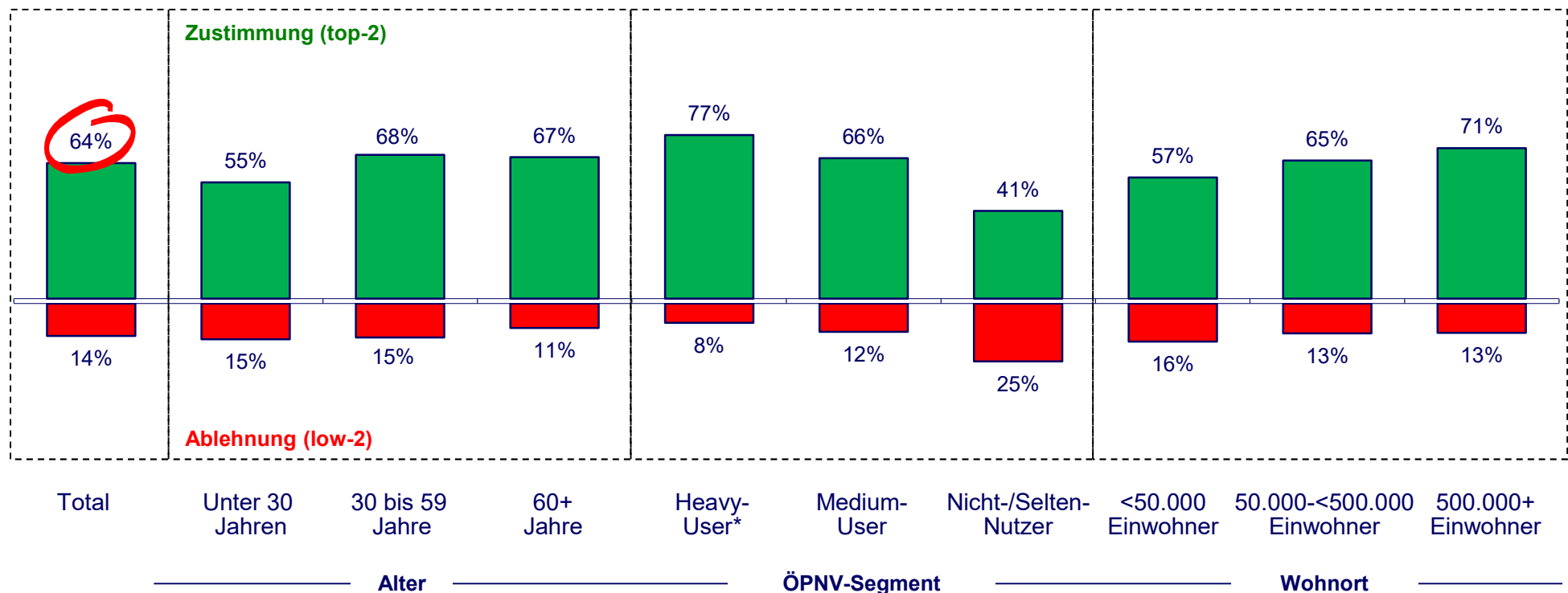
- Nutzung **Online-Access-Panel** zur Rekrutierung der Probanden.
- Befragt wurden ca. 3.200 Personen ab 18 Jahren in Deutschland, Kernzielgruppe sind **n=886** Studienteilnehmende, die das **9-Euro-Ticket** besitzen.
- Dauer der Kernbefragung: ca. **9 Minuten**. Die Interviews erfolgten am 7./8. Juni 2022, eine Woche nach Ticket-Gültigkeitsbeginn.
- Zentrale **Themenbereiche** der Untersuchung:
 - A. Kenntnis und Besitz des Tickets
 - B. Kauf des Tickets
 - C. Bisherige Nutzung des 9-Euro-Tickets
 - D. Reporting letzte Nutzung des Tickets
 - E. Perspektivische Verkehrsmittelwahl.
- Der Datensatz ist repräsentativ **gewichtet**.

Kern-Ergebnisse (Auszüge)

- Zwei Drittel der Befragten geben an, das Ticket auch zu einem höheren Preis zu nutzen – Indikator für einen erheblichen Kundennutzen.
- Mittels der PSM-Plus-Methodik wird die Zahlungsbereitschaft für das 9-Euro-Ticket abgeschätzt. Diese steigt mit den Nutzungstagen an und liegt im Mittel bei ca. 45 EUR pro Monat.
- Die Zahlungsbereitschaft für das 9-Euro-Ticket liegt bei Ticketbesitzer/innen ohne ÖPNV-Abo im Mittel bei ca. 36 EUR.
- Nutzer des 9-Euro-Tickets mit geringer Zahlungsbereitschaft sind eher Nicht-/Selten-Nutzer des ÖPNV, verfügen über geringes Einkommen und wohnen an eher kleineren Wohnorten.
- Das 9-Euro-Ticket generiert im Juni 2022 einen Kundennutzen im Wert von ca. 1 Mrd. EUR (Zahlungsbereitschaft abzügl. gezahlter Preis).

Zwei Drittel der Befragten geben an, das Ticket auch zu einem höheren Preis zu nutzen – dies ist ein Indikator für einen erheblichen Kundennutzen

Statement-Bewertung: „Ich würde das Ticket auch nutzen, wenn der Preis höher als 9 EUR wäre.“¹⁾



* Nutzung an mind. 3 Tagen pro Woche

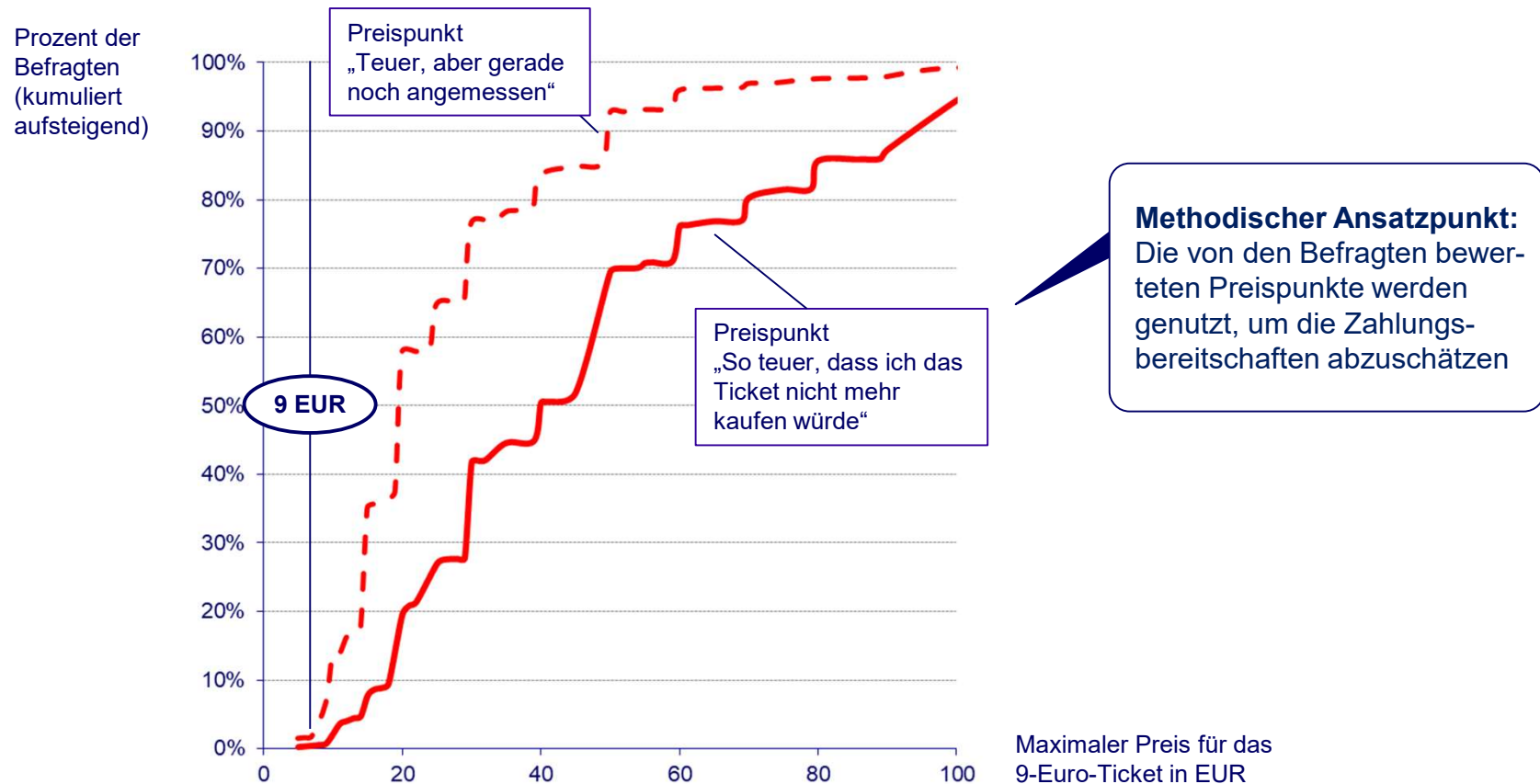
1) Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zum 9-Euro-Ticket zu? Skala 1 = „Stimme voll und ganz zu“ bis 5 = „Stimme überhaupt nicht zu“.

Quelle: **exeo** Strategic Consulting AG / Rogator AG

Die Ticketbesitzer/innen nennen akzeptable Preise für das Ticket, die deutlich höher als 9 EUR liegen

Opinion
TRAIN

Preisbewertung für das 9-Euro-Ticket (% der Befragten kumuliert aufsteigend¹⁾)



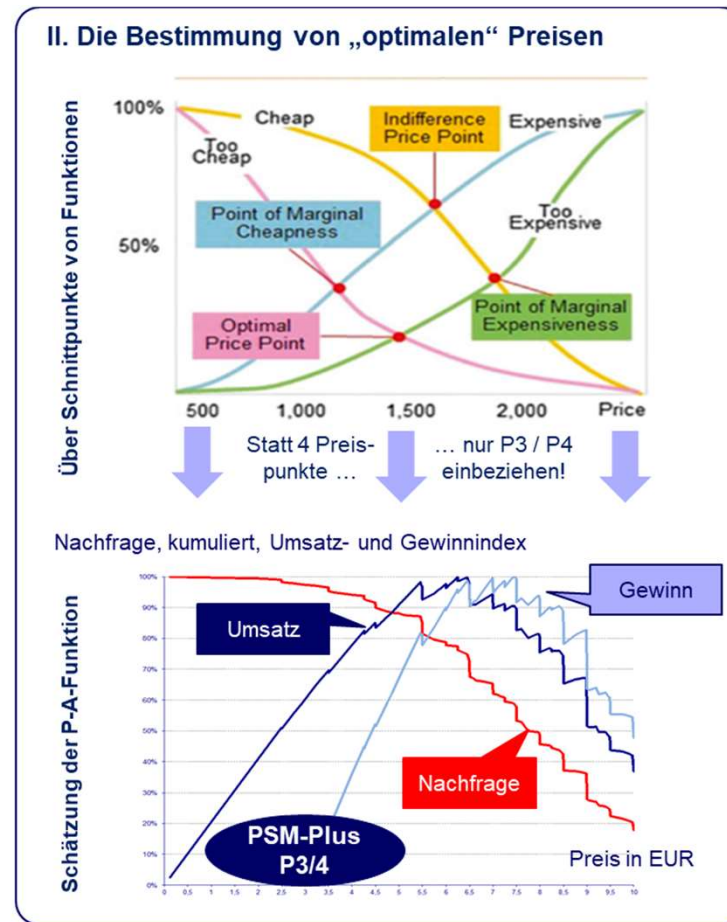
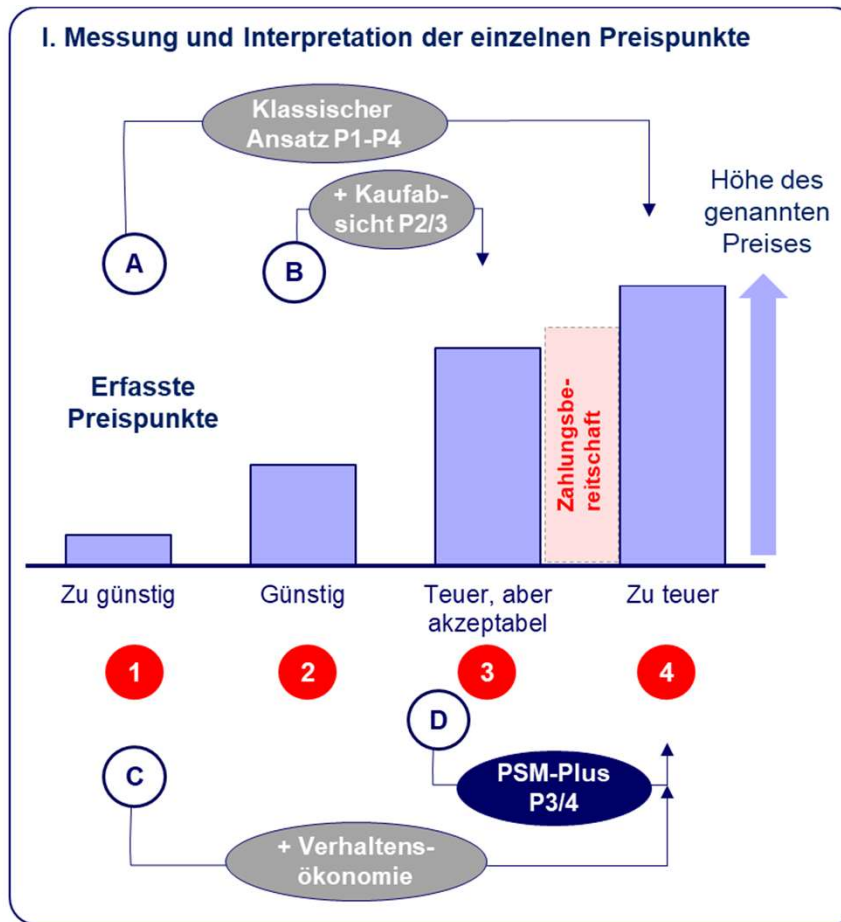
- 1) Der Preis von 9 EUR pro Monat wird durch die Förderung der Bundesregierung möglich und gilt nur befristet. Wenn Sie einmal an die Leistung des Tickets denken (bundesweite Nutzung des Nahverkehrs): Welcher Preis wäre für Sie (1) ... teuer, aber gerade noch angemessen und (2) so teuer, dass Sie das Ticket nicht mehr kaufen würden.

Quelle: **exeo** Strategic Consulting AG / Rogator AG

Der von exeo entwickelte Ansatz PSM-Plus ermöglicht die Schätzung individueller Zahlungsbereitschaften

Opinion
TRAIN

Konzeptionelle Basis für die Messung von Zahlungsbereitschaften: PSM-Plus



Quelle: Krämer, A., Burgartz, T. (2022): Kundenwertzentriertes Management. Springer, Wiesbaden.

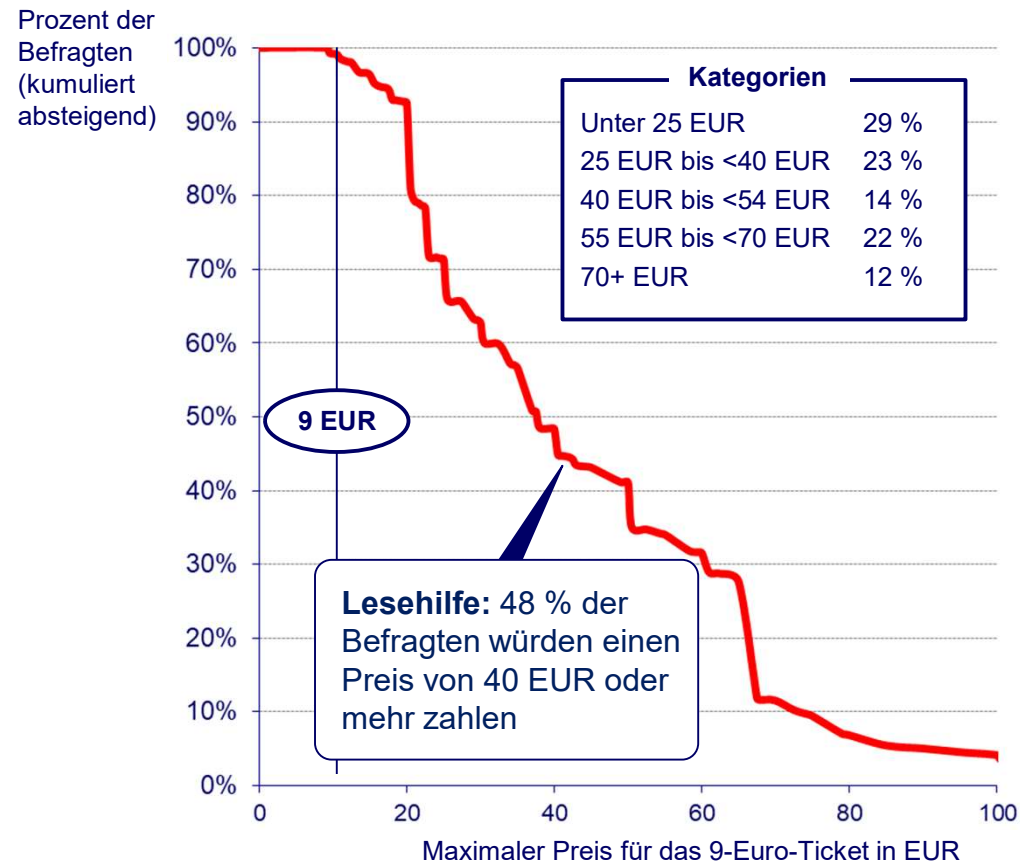
Die Nutzer/innen des 9-Euro-Tickets zeigen eine deutliche Preisbereitschaft für die mit dem Ticket angebotene Leistung – insgesamt große Streuung

Opinion
TRAIN

Abschätzung der Zahlungsbereitschaft für das 9-Euro-Ticket (% der Befragten)¹⁾

Methodik:

- Nutzung der Preispunkte „Teuer, aber gerade noch angemessen“ und „So teuer, dass ich das Ticket nicht mehr kaufen würde“.
- Mittelwert aus beiden Preispunkten als Schätzwert für die Zahlungsbereitschaften verwendet.
- Darstellung der Preis-Absatz-Funktion (individuelle Preisbereitschaften kumuliert absteigend dargestellt).

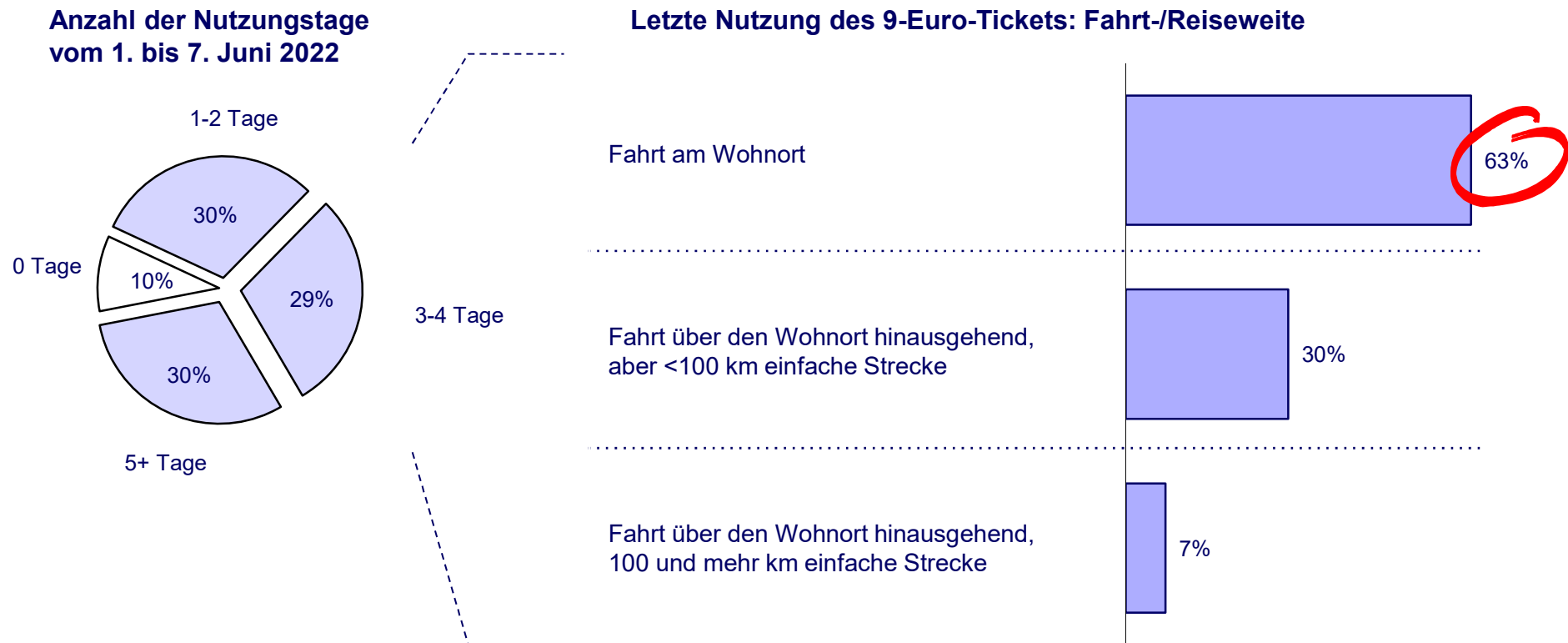


1) Zahlungsbereitschaft: Mittelwert der individuellen Angaben für die Preispunkte „Teuer, aber gerade noch angemessen“ und „So teuer, dass ich das Ticket nicht mehr kaufen würde“.

Quelle: **exeo** Strategic Consulting AG / Rogator AG

Die durch das 9-Euro-Ticket abgedeckten Mobilitätsbedürfnisse sind sehr unterschiedlich – der Schwerpunkt liegt bei Fahrten am Wohnort

Anzahl der Tage und Fahrt-/Reiseweite mit Nutzung des 9-Euro-Tickets (% der Befragten)¹⁾



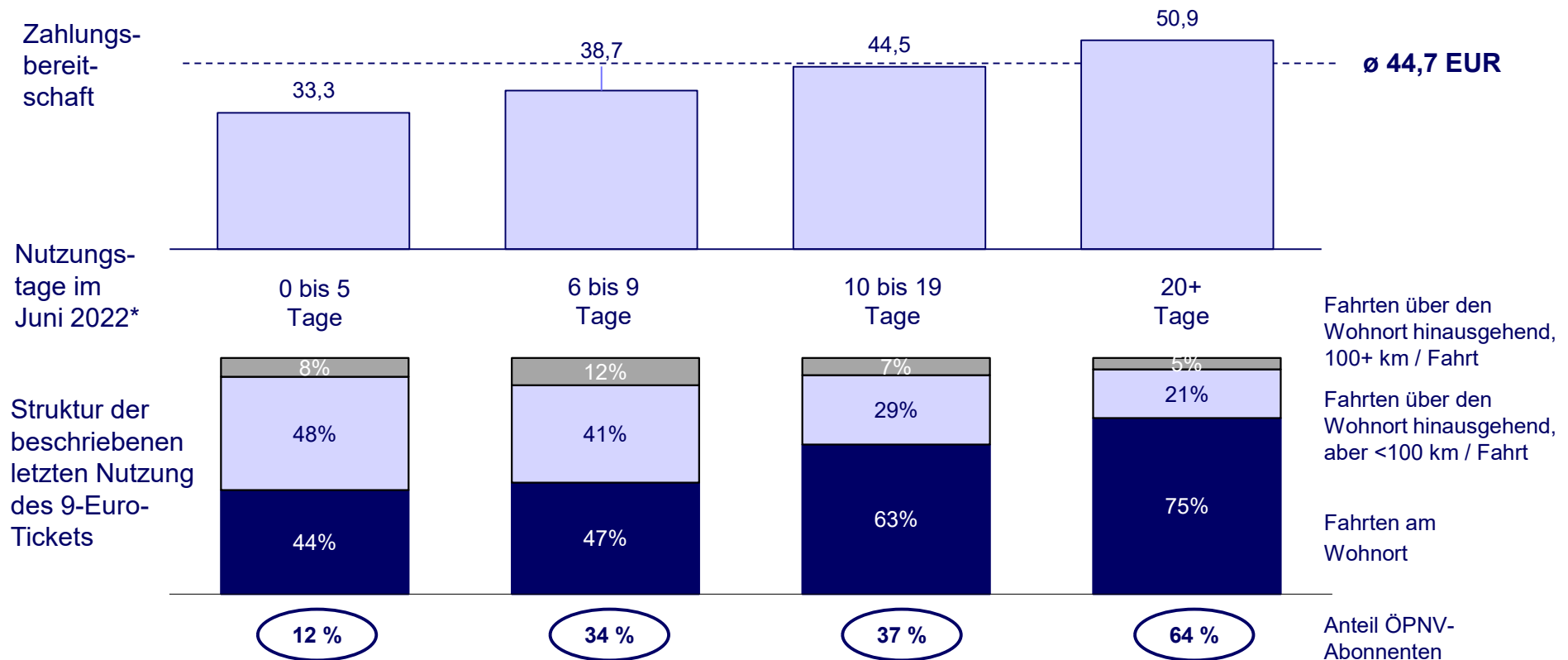
1) Bezogen auf Ihr 9-Euro-Ticket: An wie vielen Tagen haben Sie das Ticket seit dem 1. Juni 2022 genutzt? Und: Bitte geben Sie uns ein paar Informationen zur letzten Nutzung des 9-Euro-Tickets: Um welche Fahrt handelt es sich? (Gestützte Abfrage von 3 Kategorien)

Quelle: **exeo** Strategic Consulting AG / Rogator AG

Die Zahlungsbereitschaft für das 9-Euro-Ticket steigt mit der Anzahl der Nutzungstage an und liegt im Mittel bei ca. 45 EUR pro Monat

Opinion
TRAIN

Zahlungsbereitschaft für das 9-Euro-Ticket nach Anzahl der geplanten Nutzungstage (EUR pro Monat) – Struktur der Fahrt-/Reiseweite (% der Befragten)¹⁾



* Bisherige und zusätzliche Ticket-Nutzungen im Monat

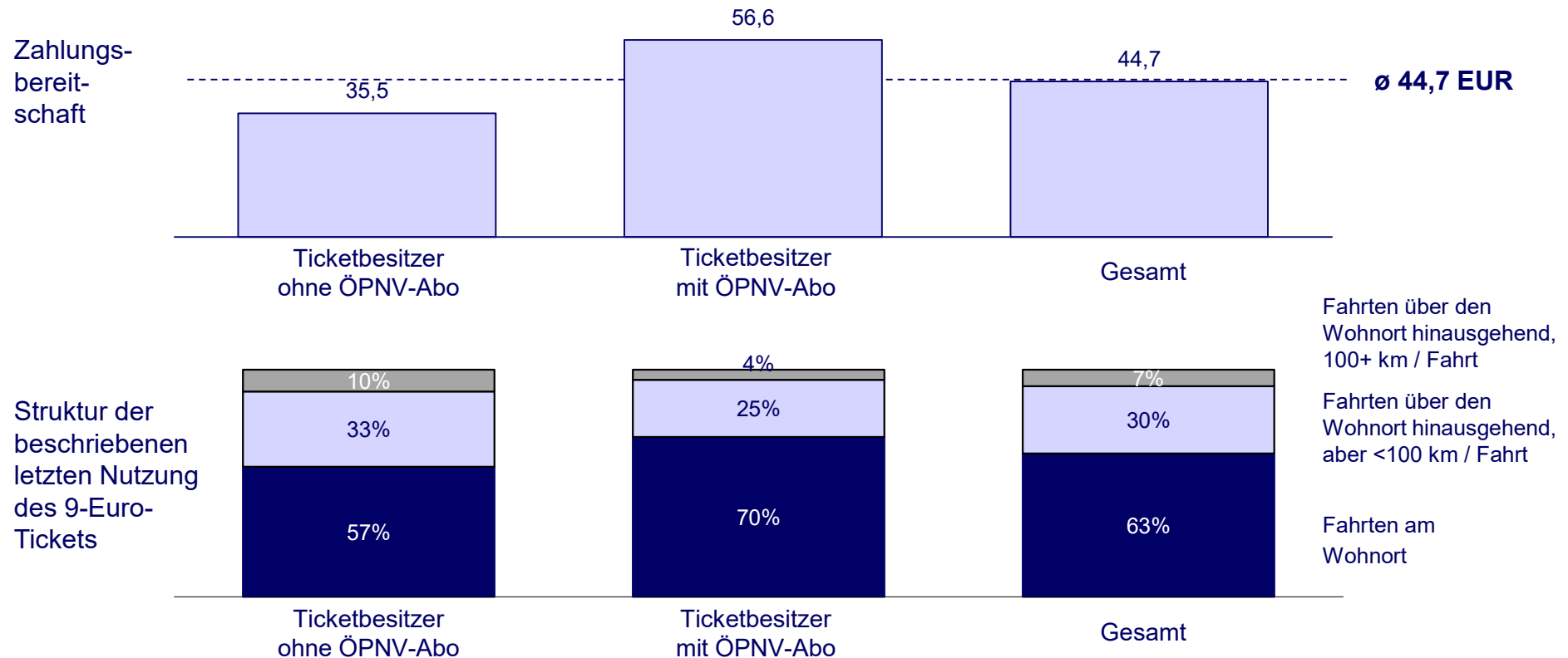
- 1) Der Preis von 9 EUR pro Monat wird durch die Förderung der Bundesregierung möglich und gilt nur befristet. Wenn Sie einmal an die Leistung des Tickets denken (bundesweite Nutzung des Nahverkehrs): Welcher Preis wäre für Sie (1) Teuer, aber gerade noch angemessen und (2) So teuer, dass Sie das Ticket nicht mehr kaufen würden. Nutzung beider Preispunkte zur Schätzung der Zahlungsbereitschaft (PSM-Plus).

Quelle: **exeo** Strategic Consulting AG / Rogator AG

Die Zahlungsbereitschaft für das 9-Euro-Ticket liegt bei Ticketbesitzer/innen ohne ÖPNV-Abo im Mittel bei ca. 36 EUR

Opinion
TRAIN

Zahlungsbereitschaft für das 9-Euro-Ticket (EUR pro Monat) und Struktur der Fahrt- / Reiseweite (% der Befragten) nach Abo-Besitz ¹⁾



* Bisherige und zusätzliche Ticket-Nutzungen im Monat

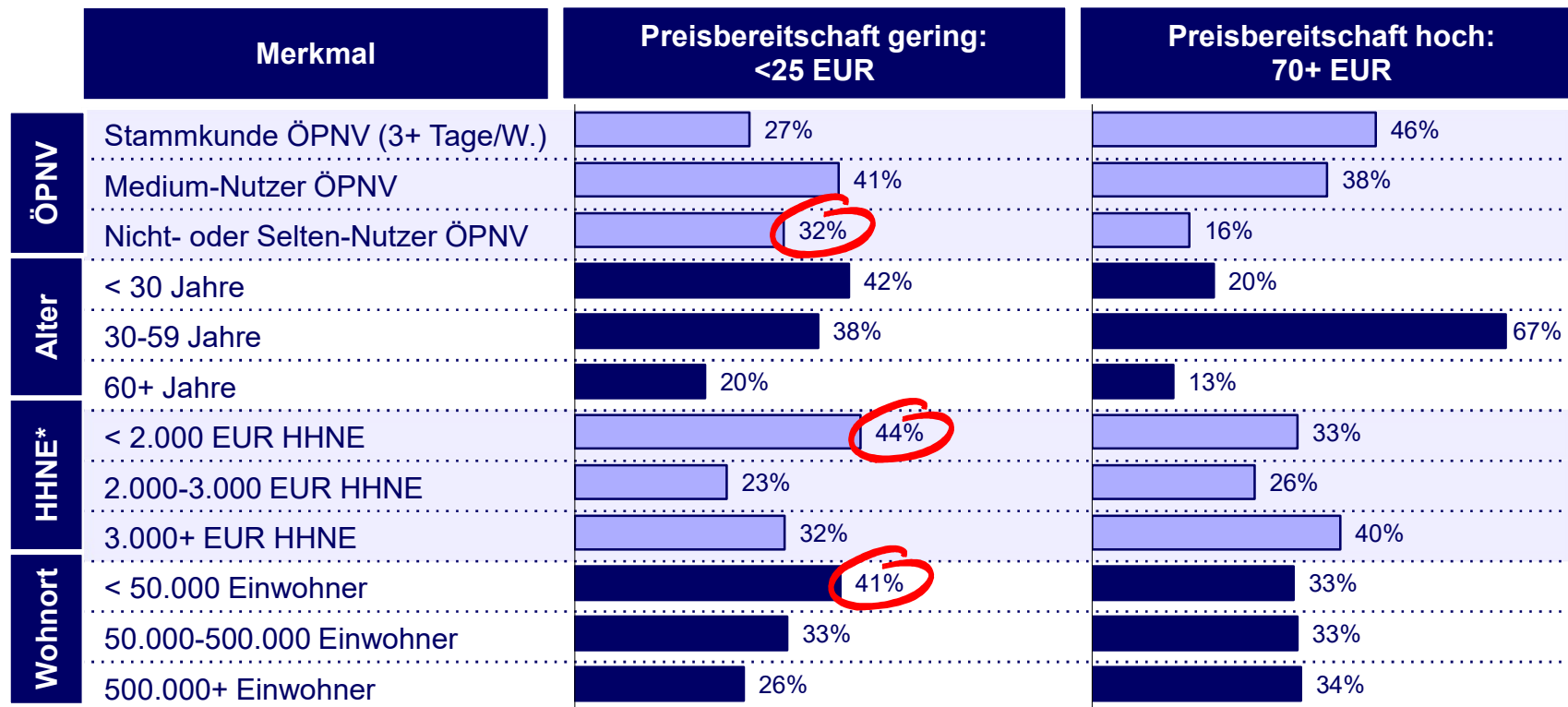
- 1) Der Preis von 9 EUR pro Monat wird durch die Förderung der Bundesregierung möglich und gilt nur befristet. Wenn Sie einmal an die Leistung des Tickets denken (bundesweite Nutzung des Nahverkehrs): Welcher Preis wäre für Sie (1) Teuer, aber gerade noch angemessen und (2) So teuer, dass Sie das Ticket nicht mehr kaufen würden. Nutzung beider Preispunkte zur Schätzung der Zahlungsbereitschaft (PSM-Plus).

Quelle: **exeo** Strategic Consulting AG / Rogator AG

Nutzer/innen des 9-Euro-Tickets mit geringer Zahlungsbereitschaft: Eher Nicht-/ Selten-Nutzer des ÖPNV, geringes Einkommen, kleinere Wohnorte

Opinion
TRAIN

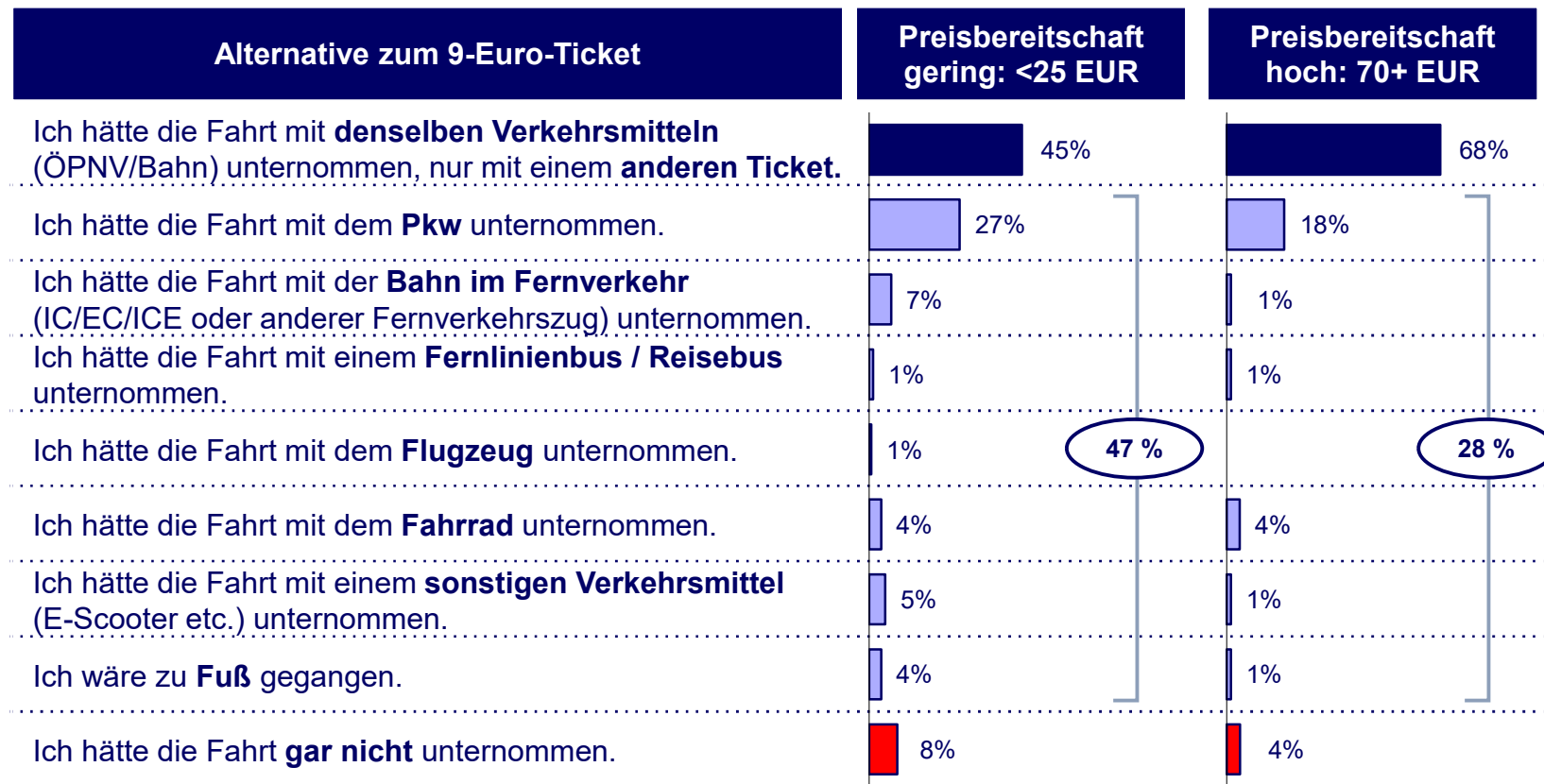
Charakteristika von Nutzern des 9-Euro-Tickets differenziert nach Zahlungsbereitschaft



* Haushaltsnettoeinkommen

Nutzer/innen des 9-Euro-Tickets mit geringer Zahlungsbereitschaft zeigen die stärksten Verlagerungseffekte bei der Verkehrsmittelwahl

Nutzung des 9-Euro-Tickets: Letzte Nutzung im Juni 2022 (% der Befragten, validiert)¹⁾



1) Bezogen auf Ihre letzte Nutzung des 9-Euro-Tickets: Was hätten Sie gemacht, wenn Sie das 9-Euro-Ticket nicht besessen hätten?

Quelle: **exeo** Strategic Consulting AG / Rogator AG

Das 9-Euro-Ticket generiert für den Monat Juni 2022 einen Kundennutzen im Wert von mehr als einer Mrd. EUR

Opinion
TRAIN

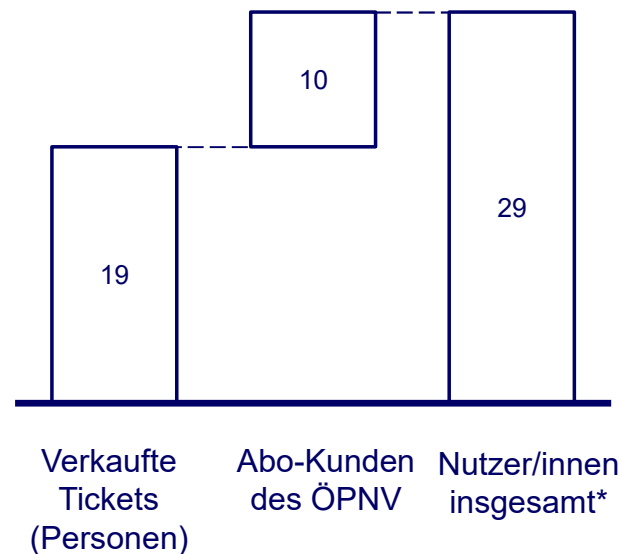
Abschätzung zum monetarisierten Kundennutzen durch das 9-Euro-Ticket

Grundsätzliche Überlegungen zum Kundennutzen (Value-to-the-customer)

- Der Netto-Nutzen für die Kundschaft (**Value-to-the-customer**) hat als Eingangsgrößen einerseits die maximale Zahlungsbereitschaft, die individuell sehr unterschiedlich sein kann, und andererseits den gezahlten Preis, der mit **9 EUR** pro Monat für alle Kund/innen identisch ist.
- Die **maximale Preisbereitschaft** wurden durch den PSM-Plus-Ansatz individuell bestimmt.
- Der mittlere **Netto-Nutzen** pro Kund/in liegt bei ca. 36 EUR (45 EUR Preisbereitschaft abzüglich 9 EUR gezahlter Preis für das Ticket).

Berechnung des generierten Kundennutzens

Mengengerüst: Abschätzungen des VDV und eigene Hochrechnungen; Mio. Personen



Personenbasis:
Ca. **29 Mio.** Nutzer/innen

Durchschnittliches Delta
zwischen maximaler Zahlungsbereitschaft und gezahltem Preis:
36 EUR / Monatskarte

Kundenwert aggregiert:
Ca. 1,04 Mrd. EUR im Monat Juni 2022

*Schätzung zur Monatsmitte Juni 2022: ca. 26 Mio. Nutzer/innen