Landeshauptstadt
München

Rathaus Umschau

Mittwoch, 22. November 2006
Ausgabe 222

Inhaltsverzeichnis

Terminhinweise **2**
Bürgerangelegenheiten **2**
Meldungen **2**
› Georg-Freundorfer-Platz zum besten Spiel- und Freizeitplatz Deutschlands gewählt
› Bürgermeisterin Strobl übergibt Tombola-Hauptgewinn 3
› Rechtsverbindliche Bebauungspläne im Internet 4
› Projekt „Ehrenamt" der Riemerschmid-Wirtschaftsschule 4
› Bilderausstellung in der Rechtsabteilung des Direktoriums 5
› Konzerte im Musikinstrumentenmuseum 5
Antworten auf Stadtratsanfragen **6**
› Verkauf von MVV-Karten an Kiosken – Wollen die MVG die Kioske durch Knebelverträge vergraulen? 6

Herausgeber: Presse- und Informationsamt der Landeshauptstadt München
Verantwortlich für den Inhalt: Stefan Hauf, Druck: Stadtkanzlei, Gemeinsame Anschrift: Rathaus, Marienplatz 8, 80313 München, Telefon 2 33-9 26 00, Telefax 2 33-2 59 53, presseamt@muenchen.de, www.muenchen.de/rathaus

Terminhinweise

Freitag, 24. November, 18.30 Uhr, Alter Rathaussaal
Bürgermeister Hep Monatzeder spricht beim Stehempfang anlässlich einer Konferenz der European University Association (EUA). Die EUA ist der größte Verband europäischer Universitäten und hat 760 Mitglieder aus 45 Ländern in ganz Europa. In München veranstaltet die EUA vom 23. bis zum 25. November das „European Forum for Quality Assurance" in der Technischen Universität.

Bürgerangelegenheiten

Mittwoch, 29. November,
17.30 bis 19 Uhr, BA-Büro, Seidlvilla, Nikolaiplatz 1 b
Bürgersprechstunde des Bezirksausschusses 12 (Schwabing - Freimann) mit dem Vorsitzenden Werner Lederer-Piloty.

Meldungen

Georg-Freundorfer-Platz zum besten
Spiel- und Freizeitplatz Deutschlands gewählt
(22.11.2006) Erneut hat eine Münchner Grünanlage einen Preis gewonnen: Der Georg-Freundorfer-Platz, im Münchner Westend gelegen, wurde zum besten Spiel- und Freizeitplatz Deutschlands gewählt und mit dem Stiftungspreis 2006 der Stiftung „Lebendige Stadt" ausgezeichnet. Dieses Jahr war bereits der Riemer Park mit dem „International Urban Landscape Award" ausgezeichnet worden.
In der gemeinnützigen Stiftung „Lebendige Stadt" arbeiten Persönlichkeiten aus Kultur, Wissenschaft, Politik und Medien zusammen, um gemeinsam die kulturelle Vielfalt der europäischen Städte zu fördern. Dem Grundgedanken der Stiftung folgend sollte der Platz attraktiv, innovativ und kostengünstig sein, ein Vorbild für andere Kommunen. Die Jury des bundesweit ausgelobten Wettbewerbs hatte den Georg-Freundorfer-Platz unter fast dreihundert Bewerbungen ausgewählt. Besonders hoben die Jurymitglieder die „Lässigkeit und Unverkrampftheit" der Platzgestalt hervor. Auch würdigte die Jury, dass sich die Bürgerinnen und Bürger des Stadt-

teils bei der Gestaltung des Georg-Freundorfer-Platzes stark mit eingebracht hatten. So wurden als Ergebnis des 1999 ausgelobten Wettbewerbs zuerst zwei Entwürfe favorisiert, die eine komplette Beseitigung des Baumbestandes vorgesehen hatten. Auf Initiative der Anwohner und des örtlichen Bezirksauschusses wurde mit Stadtratsbeschluss schließlich der dritte Preisträger mit der Platzgestaltung beauftragt: das Landschaftsarchitekturbüro Levin und Monsigny aus Berlin hatte den vorhandenen Baumbestand in seinem Entwurf weitestgehend berücksichtigt.
Mit dem Klettergarten für Kinder, einem Bolzplatz und vielen Aufenthaltsangeboten auch für Erwachsene ist ein Platz entstanden, der von den Bürgerinnen und Bürgern, Kindern und Jugendlichen sowohl der dicht bebauten Schwanthaler Höh', als auch der neu bebauten Theresienhöhe intensiv und gerne genutzt wird.
Der Stiftungspreis 2006 ist mit 15.000 Euro dotiert. Die Preisverleihung findet am 5. Dezember in Bremen statt.

Bürgermeisterin Strobl übergibt Tombola-Hauptgewinn
(22.11.2006) „Ich glaub, ich träume", sagte Sibylla von Wedelstaedt, als ihr der freundliche Tombola-Mitarbeiter die frohe Nachricht vom Gewinn eines BMW Motorrads F 650 GS im Wert von 7.932 Euro überbrachte, „das habe ich mir immer schon gewünscht." So konnte es die begeisterte Motorradfahrerin auch kaum erwarten, bis ihr drei Wochen später ihr Hauptgewinn – eine Spende der BMW Niederlassung München – von deren Direktor Dr. Wolfgang Armbrecht im Beisein der Bürgermeisterin Christine Strobl, Schirmherrin der Tombola „Für München", übergeben wurde.
Am 11. November endete die Warenausspielung 2006. Nahezu 1.000.000 Lose wurden verkauft, wobei Kraftfahrzeuge im Gesamtwert von 250.000 Euro den Besitzer wechselten. Preise im Gesamtwert von über 700.000 Euro spielte die Lotterie aus. Noch im Dezember erhalten die gemeinnützigen Tombolamitglieder den Reingewinn von über 270.000 Euro ausbezahlt. Hieraus wurden in der Vergangenheit u.a. Projekte der Landesverkehrswacht Bayern e.V. (zum Beispiel Rollertraining für Münchens Erstklässler), der Inneren Mission München (stationäre Altenpflege), der Münchner Kindl Stiftung für Münchner Kinder (Spielplatzneubau, Zirkus „Trau Dich") oder des Münchner Tierparks (Sanierung des Elefantenhauses) unterstützt.
Bürgermeisterin Christine Strobl: „Mein besonderer Dank gilt den Loskäufern und -käuferinnen und natürlich nicht zuletzt den vielen fleißigen Händen, die die Tombola „Für München" unterstützt und den reibungslosen Ablauf erst möglich gemacht haben."
Im März 2007 heißt es wieder, eine neue Lotterie – ein neues Glück.

Rechtsverbindliche Bebauungspläne im Internet

(22.11.2006) Das Referat für Stadtplanung und Bauordnung stellt ab sofort die im Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis 30. Juni 2006 rechtsverbindlich gewordenen Bebauungspläne der Landeshauptstadt München auch im Internet zur Ansicht und zum Herunterladen zur Verfügung. Die Bebauungspläne sind als PDF-Dateien eingestellt und können getrennt nach Planteil (Plan und Legende) und Textteil (Satzungstext) abgerufen werden. Ein Übersichtsplan mit sämtlichen rechtsverbindlichen Bebauungsplänen hilft bei der Suche nach dem jeweils für das gesuchte Gebiet einschlägigen Plan beziehungsweise Plänen. Die bereits online verfügbaren Pläne sind im Übersichtsplan rot dargestellt, die restlichen blau.
Das Angebot an abrufbaren Bebauungsplänen wird sukzessive erweitert. Die Bebauungspläne können über einen Link auf der Startseite des Internetangebotes der Hauptabteilung II Stadtplanung (*www.muenchen.de/bebauungsplan*) erreicht werden.

Projekt „Ehrenamt" der Riemerschmid-Wirtschaftsschule

(22.11.2006) Die Städtische Riemerschmid-Wirtschaftsschule für Mädchen wurde für ihr Projekt „Ehrenamt" bereits mehrfach ausgezeichnet. Als höchste Anerkennung erhielt sie im Dezember 2005 durch den Bayerischen Landtag einen Ehrenpreis bei der jährlich stattfindenden Verleihung des „Bürgerkulturpreises für vorbildliches bürgerschaftliches Engagement". Außerdem wurde ihr im April 2005 von der Landeselternvereinigung der „Wirtschaftsschulpreis 2005" und im Oktober 2006 vom Münchener „Ausgezeichnet-Team" (u.a. AG Friedenspädagogik e.V.) der „Ausgezeichnet Preis" in Silber verliehen.
Im Rahmen des Projekts „Ehrenamt" betreuen die Schülerinnen in ihrer Freizeit u.a. Bewohner von Altenheimen, kümmern sich um behinderte Kinder, besuchen kranke Kinder im Krankenhaus oder arbeiten im Tierheim oder Tierpark.
Über 100 mit dem Bürgerkulturpreis ausgezeichnete Schulprojekte wurden nun in dem Buch „Bürgerschaftliches Engagement – Initiativen für Schulen" zusammengestellt, das am 6. November in der Aula der Städtische Riemerschmid-Wirtschaftsschule der Öffentlichkeit vorgestellt wurde. Denjenigen, die in ihrer eigenen Schule zum Thema Bürgerschaftliches Engagement aktiv werden wollen, gibt das im Jehle-Verlag erschienene Buch wertvolle Anregungen.

Bilderausstellung in der Rechtsabteilung des Direktoriums
(22.11.2006) In der Rechtsabteilung des Direktoriums, Burgstraße 4, I. Obergeschoss, werden vom 24. November 2006 bis 15. Januar 2007 Bilder von Tamara Koch ausgestellt. Die Ausstellung ist Montag bis Donnerstag von 9 bis 15 Uhr und Freitag von 9 bis 12 Uhr zu besichtigen. Die Liebe zur Malerei entdeckte Tamara Koch schon im Kindesalter, sie kommt aus einer Künstlerfamilie, in der schon seit vielen Generationen gemalt wird. Ihre Werke zeichnen sich durch klare Formen und überwiegend kräftige Farben in Öl, Acryl und Aquarell aus. Zentrales Thema ihrer Arbeiten ist der Mensch und die Natur – farbenfroh und unverfälscht. Die Vernissage findet am Freitag, 24. November, um 11.30 Uhr statt.

Konzerte im Musikinstrumentenmuseum
(22.11.2006) Am Sonntag, 26. November, lädt das Musikinstrumentenmuseum im Münchner Stadtmuseum, St.-Jakobs-Platz 1, zu zwei Konzerten ein:

- Um 11 Uhr spielen Schüler der Violinklasse Jorge Sutil Werke u.a. von Accolay, Bach, Ysaye, Lalo, Mozart, Paganini und Seitz. Der Eintritt ist frei.
- Um 15 Uhr spielen Schüler der Klavierklasse Halina Siedzieniewska-Alberth u.a. Werke von Beethoven, Haydn, Mozart und Schumann. Der Eintritt ist frei.

Antworten auf Stadtratsanfragen

Mittwoch, 22. November 2006

Verkauf von MVV-Karten an Kiosken – Wollen die MVG die Kioske durch Knebelverträge vergraulen?
Anfrage Stadtrats-Mitglieder Ilse Nagel und Dr. Reinhold Babor (beide CSU) vom 11.10.2006

Antwort Dr. Reinhard Wieczorek, Referent für Arbeit und Wirtschaft:

Die von Ihnen angesprochene Angelegenheit fällt nach dem Gesellschaftsvertrag in die Zuständigkeit der Geschäftsführung der Stadtwerke München GmbH/MVG. Zur Beantwortung Ihrer Anfrage darf daher im Folgenden die Antwort der Stadtwerke München GmbH/MVG zitiert werden.

Vorbemerkung der Anfrage:
„In der heutigen Presse sind Details der Verträge zu entnehmen, die die MVG von den Kioskbetreibern verlangt, die MVV-Karten verkaufen. Diese Verträge sind so restriktiv, dass viele Kioske die Karten nicht mehr verkaufen wollen."

Vorbemerkung der MVG:
„Die MVG stattet seit Anfang dieses Jahres ihre Verkaufsstellen mit einer neuen Vertriebsinfrastruktur aus. Die Erneuerung der Geräteinfrastruktur wurde unumgänglich, da die bisherigen Wertmarkendrucker nach 20 Jahren das Ende ihrer technischen Nutzbarkeit erreicht haben und Ersatzteile nicht mehr zu beschaffen sind.

Die nicht unerheblichen Kosten des Ticketvertriebs sind Bestandteil der Betriebskosten, die von unseren Kunden über die Fahrpreise zu tragen sind. Im Interesse der Kunden und der für diese finanzierbaren Verkehrsbedienung sind wir bemüht, die Kosten des Vertriebs so niedrig wie möglich zu halten sowie Sparpotentiale neuer Techniken zu nutzen. Deshalb wurden in den letzten Jahren auch neue Automaten für den Zeitkartenverkauf installiert, deren Kosten gegenüber den personenbedienten Verkaufsstellen wesentlich niedriger sind. Diese Automaten, die den Kunden an allen Tagen rund um die Uhr zur Verfügung stehen, erfreuen sich steigender Beliebtheit, so dass ihre Zahl weiter ausgeweitet werden konnte.

Natürlich hat dies gewisse Umsatzrückgänge bei privaten Verkaufsstellen zur Folge. Die MVG hat sich in ihrer Vertriebspolitik aber an den Interessen ihrer Kunden zu orientieren.

Die Einführung der neuen Verkaufsgeräte nutzt die MVG daher zugleich zur Umsetzung von Vertriebszielen, mit denen gleichwohl den ‚MVG-Verkaufsstellen' bei Umsetzung folgender Maßnahmen eine langfristige Perspektive im Vertriebskanal-Mix gegeben wird:

- Begrenzung der Vertriebskosten und damit Verbesserung der Wirtschaftlichkeit im Verhältnis zu anderen Vertriebskanälen.
- Verbesserter Nutzen für Verkäufer und Kunden mit einer Qualitätssteigerung im personenbedienten Verkauf. Dies ist möglich durch einen verbesserten Bedienkomfort und die Möglichkeit, online aktuelle Informationen für das Beratungsgespräch bereitzustellen. Dem Kunden kann zugleich ein breiteres Sortiment angeboten werden, welches bei Einbindung entsprechender Partner nicht nur auf MVV-Tarifprodukte beschränkt sein muss.
- Eindeutige Kennzeichnung und Unverwechselbarkeit der MVG-Verkaufsstellen mit verbessertem Service, somit Schaffung eines Wiedererkennungseffektes bei den Kunden und Stärkung dieses Vertriebskanals."

Frage 1:
Stimmen die heute bekannt gewordenen Details der Verträge, insbesondere
- *Mietkosten für die Terminals in Höhe von 138 Euro*
- *Kosten für Telefonleitung, Strom, extra Konto etc. sowie*
- *Versicherungen zu Lasten des Kioskbetreibers*
- *Abrechnung der Provision erst im Folgemonat*
- *bei zunehmenden Umsatz abnehmende Provision*
- *Festlegung eines Höchstumsatzes?*

Antwort:
- Mietkosten für die Terminals in Höhe von 138 Euro;

„Mit Einführung der neuen Verkaufsgeräte wurde eine monatliche Nutzungspauschale von netto 138,00 Euro, zzgl. derzeit 16 % Umsatzsteuer (160,08 Euro brutto) eingeführt. Hierfür erhält der Verkaufsstelleninhaber ein Gerät auf dem neuesten Stand der Technik, das ihm einen erheblich verbesserten Bedienkomfort, ein größeres Sortiment und mehr

Sicherheit vor möglichen finanziellen Schäden bietet. Das Gerät ist zudem technisch so vorbereitet, dass auch Angebote anderer Anbieter, wie beispielsweise für Messekarten – mit entsprechenden Provisionen für die Verkaufsstelle – in das Sortiment aufgenommen werden können. Entsprechende Pläne hierfür existieren bereits. Diese Erneuerung ist mit einem hohen finanziellen Aufwand verbunden, die (umsatzunabhängigen) Fixkosten für neue Geräte sind deutlich höher. Natürlich muss vermieden werden, dass der an einer Verkaufsstelle erlöste Ticketumsatz weitgehend nur der Finanzierung des Verkaufsgerätes und der Verkäuferprovision dient. Als Konsequenz wäre es natürlich denkbar gewesen, Mindestumsätze festzulegen und Verkaufsstellen mit geringerem Umsatz nicht mehr auszustatten. Wir haben stattdessen den Weg der Gerätemiete gewählt, weil er letztlich dem Vertragspartner die Entscheidung überlässt, ob er in Abhängigkeit von seinem Umsatz den Ticketverkauf fortführen will und ob er sich ggf. mit den neuen Möglichkeiten auch eine Umsatzsteigerung zutraut. Die Tatsache, dass trotz Nutzungspauschale und trotz Umsatzverlagerung zu Zeitkartenautomaten nur wenige Vertragspartner (siehe Frage 4) entschieden haben, das Vertragsverhältnis unter den aktuellen Bedingungen nicht mehr fortzusetzen, zeigt, dass diese Vorgehensweise richtig war und den Partnern entgegenkam."

- Kosten für Telefonleitung, Strom, extra Konto etc.;

„Die Kosten für notwendige ISDN- und Stromanschlüsse und Kontoführung sind Betriebskosten im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und deshalb vom Verkaufsstelleninhaber zu tragen. Gegenüber dem Betrieb der bisherigen Wertmarkendrucker ist lediglich der ISDN-Anschluss hinzugekommen. Dieser wird für die Datenübertragung und zur Aktualisierung der Tarifdaten benötigt. Die Verkaufsdaten werden nicht mehr auf einen Datenträger gespeichert, der persönlich abgeholt werden muss. Weiterhin ist es dadurch möglich, aktuelle Informationen für eine verbesserte Beratung zu senden und die Verkaufsstelle bedarfsgerecht und zeitnah mit Fahrkarten und Fahrkartenpapier zu beliefern."

- Versicherungen zu Lasten des Kioskbetreibers;

„Ein Passus für eine Einbruchs-/Diebstahlversicherung war bereits in den bisherigen Verkaufsstellenverträgen enthalten. Der Verkaufsstelleninhaber muss im Gegensatz zum bisherigen Verfahren nun jedoch individuell eine solche Versicherung abschließen. In der Vergangenheit wurden alle Verkaufsstellen über eine zentral von der MVG abgeschlossene Vertrauens-

schadensversicherung versichert und anteilig mit den anfallenden Prämien belastet. Dies geschah ohne Berücksichtigung der individuellen Risikomerkmale des Verkaufsstelleninhabers. Da diese streuen, ist die neue Lösung gerechter."

- Abrechnung der Provision erst im Folgemonat;

„Da die neue Provisionsregel abhängig vom monatlichen Umsatz gestaffelt ist, können die Provisionen erst nach Vorliegen des Gesamtumsatzes im Abrechnungsmonat gutgeschrieben werden."

- Bei zunehmendem Umsatz abnehmende Provision;

„Für alle Tarifprodukte gilt im Gegensatz zum bisherigen Verfahren, das unterschiedliche Provisionssätze für den Gelegenheits- (2 %) und Zeitkartentarif (3 %) aufwies, eine einheitliche Provision. Bis zu einem monatlichen Umsatz von 40.000 Euro werden 2,8 %, für Umsätze in einer Höhe ab 40.000 bis 80.000 Euro 2,4 % und für Umsätze oberhalb von 80.000 Euro 2,0 % Provision verrechnet. Die auf die Provision anfallende Mehrwertsteuer wird durch die MVG zusätzlich vergütet.
Diese degressive Gestaltung der Provision bildet nicht nur die auch degressiv verlaufende Kostenstruktur der Verkaufsstellen ab, sondern bewirkt auch, dass künftig notwendige Fahrpreiserhöhungen zumindest bei den Verkaufsstellen mit hohem Umsatzvolumen nicht mehr linear, also in gleicher Höhe, auch zu Vertriebskostensteigerungen mit einem Zwang zu erhöhter Rationalisierung führen, obwohl sich der Aufwand der Verkaufsstelle dabei ja nicht verändert. Sie unterstützt damit gerade auch die kleineren Verkaufsstellen. Zudem können alle umgestellten Verkaufsstellen ein breiteres Sortiment an Tarifprodukten verkaufen und haben somit die Gelegenheit, insgesamt mehr Umsatz zu erzielen."

- Festlegung eines Höchstumsatzes;

„Das eingestellte Verkaufslimit dient lediglich der Absicherung vor finanziellen Schäden und nicht zur Begrenzung der Verkaufstätigkeit des Gerätebenutzers. Nach jedem erfolgreichen Schichtabschluss und Übertragung der Verkaufsdaten wird das Limit automatisch zurückgesetzt. Das Limit ist so bemessen, dass die normale Verkaufstätigkeit im Regelfall nicht tangiert wird. Sollte dies doch einmal der Fall sein, kann die Begrenzung jederzeit und unkompliziert entsprechend angepasst werden."

Frage 2:
Gelten die Verträge nur für neue Interessenten oder werden/wurden alle bestehenden Verträge geändert?

Antwort:
„Jeder Verkaufsstelleninhaber ist verpflichtet einen neuen Vertrag abzuschließen, wenn er weiterhin als MVG-Verkaufsstelle auftreten möchte. Bis zum Zeitpunkt der Neugeräteaufstellung gelten die Konditionen des alten Vertrages weiter."

Frage 3:
Seit wann schließt die MVG die neuen Verträge ab?

Antwort:
„Die neuen Verträge wurden erstmals mit Gültigkeit zum 1. Januar 2006 abgeschlossen. Die neuen Verkaufsgeräte werden seit diesem Zeitpunkt Zug um Zug aufgestellt. Da nicht alle Verkaufsstellen zeitgleich mit neuen Geräten versorgt werden können, bleiben bis zur Umstellung die Verträge von Verkaufsstellen mit den alten Verkaufsgeräten weiter in Kraft."

Frage 4:
Wie viele Verkaufsstellen haben aufgrund der Bedingungen den Verkauf der Karten eingestellt?

Antwort:
„Etwa zehn Verkaufsstellen haben nach Eigenangabe den Verkauf aufgrund der geänderten Vertragsbedingungen eingestellt."

Frage 5:
Wie viele Verkaufsstellen für MVV-Karten gibt es in München noch? Wie viele gab es noch vor fünf Jahren?

Antwort:
„Hier ist zu unterscheiden zwischen Kaufmöglichkeiten im Zeitkartenbereich und solchen im Gelegenheitsverkehr:

Für den ***Zeitkartenverkauf*** betreut die MVG derzeit (Stand: Oktober 2006) 176 private Verkaufsstellen. Im Vergleichsjahr 2001 wurden 205 Verkaufsstellen im Bedienungsgebiet gelistet. Dem steht ein Zuwachs durch eigene Kundencenter und weitere Zeitkartenautomaten um 35 gegenüber.

Für den Verkauf von Fahrausweisen des ***Gelegenheitsverkehrs*** stehen 195 private Verkaufsstellen (2001: 205), zehn MVG-eigene Verkaufsstellen (2001: acht), 616 stationäre Automaten (2001: 579) und 637 mobile Automaten (2001: 322) zur Verfügung. Hinzu kommen noch ca. 300 Hotels, die Tickets zum Weiterverkauf an ihre Hotelgäste bei uns erwerben. Insgesamt wurde also die Zahl der Verkaufsstellen für MVV-Tickets sowohl des Gelegenheitsverkehrs als auch im Zeitkartenbereich deutlich ausgeweitet. Dabei wurde aber gleichzeitig die Wirtschaftlichkeit des Ticketvertriebs durch die aufgezeigten Veränderungen deutlich erhöht."

Frage 6:
Hält es der Oberbürgermeister im Sinne eines attraktiven ÖPNV für sinnvoll, den Verkauf von MVV-Karten immer schwieriger zu machen?

Antwort:
„Wie von der MVG bereits dargestellt wurde, müssen die Kosten des Vertriebs aus den Einnahmen des Ticketverkaufs finanziert werden, werden also von den Fahrgästen getragen. Im Interesse der Kunden liegt also ein sinnvoll kombiniertes Netz an Ticketkaufmöglichkeiten zu möglichst geringen Kosten. Deshalb muss dieses Netz immer wieder an veränderte Kaufgewohnheiten und Kostenstrukturen angepasst werden. In den letzten Jahren haben vor allem die bargeldlosen Zeitkartenautomaten und das Abonnement mit IsarCardAbo und IsarCardJob stark zugelegt.

Den Fahrgästen steht heute mit den von der MVG im Detail dargestellten Veränderungen ein Netz von annähernd 1.500 Kaufmöglichkeiten zur Verfügung, das den Ansprüchen der MVG-Kunden an ein leistungsfähiges Vertriebssystem voll gerecht wird. Hinzu kommt das MVG-Abo-Center, das inzwischen fast 170.000 Kunden betreut. Entgegen der Fragestellung ist der Verkauf von MVV-Tickets damit auch nicht schwieriger, sondern im Gegenteil einfacher geworden."

Frage 7:
Trifft es zu, dass ein weiterer Paragraf festlegt, dass die Park & Ride GmbH vom Kioskbesitzer verlangen kann, eine Verkaufsstelle für Parktikkets der Park & Ride GmbH einzurichten?

Antwort:
„Im Sinne eines vernetzten und insbesondere an den Schnittstellen zwischen Individual- und öffentlichem Verkehr attraktiven Gesamtverkehrssystems sind Verkaufsstelleninhaber an entsprechenden Standorten

vertraglich dazu verpflichtet, P+R-Tickets der Park & Ride GmbH anzubieten. Dieser Verkauf bietet den Inhabern im Übrigen die Möglichkeit, Zusatzumsätze und damit verbesserte Provisionen zu erzielen und wird von Verkaufsstelleninhabern, die sich hierzu uns gegenüber geäußert haben, ausdrücklich befürwortet."

Wenn ja:

Frage 8:
Fallen dafür neben der Provision ebenfalls Kosten für Terminal etc. an?

Antwort:
„Nein, es fallen keine weiteren Kosten an."

Frage 9:
Kann der Kioskbesitzer diese Verkaufsstellen ablehnen?

Antwort:
„Der Vertrieb von P+R-Tickets ist Bestandteil der Verkaufsstellenverträge und kommt zum Tragen, wenn die P+R GmbH dies an einem bestimmten Standort als sinnvoll erachtet. Ein Verkaufsstelleninhaber kann das Geschäft mit P+R-Tickets deshalb nicht ablehnen, ohne seine vertraglichen Verpflichtungen zu verletzen."

Frage 10:
Unter welchen Bedingungen kann die P & R GmbH die Einrichtung verlangen?

Antwort:
„Die Park & Ride GmbH erwartet den Vertrieb von P+R-Tickets, wenn sich eine von ihr bewirtschaftete Anlage im unmittelbaren Einzugsbereich einer MVG-Verkaufsstelle befindet."

Frage 11:
Was hat diese Knebelung in einem Vertrag eines Kiosk-Besitzers mit der MVG zu suchen?

Antwort:
„In diesem Zusammenhang von einer ‚Knebelung' zu sprechen, ist nicht zutreffend. Der Verkauf von Produkten aus dem Sortiment der Park & Ride GmbH bietet den Verkaufsstellenbetreibern die Möglichkeit, zusätzliche

Umsätze zu erzielen, die im Rahmen der festgelegten Provisionsregel voll vergütet werden. Es mutet aus unserer Sicht seltsam an, wenn die Antragssteller unter Punkt 6 einen möglichst einfachen Bezug von ÖPNV-Tickets einfordern, diesen aber für entsprechende Nebenprodukte, die unzweifelhaft integrativer Bestandteil eines attraktiven ÖPNV-Gesamtsystems sind, nicht sichergestellt sehen möchten."