
PROTOKOLL

über die Sitzung der Kommission Vertrieb Personenverkehr (KVP)

vom 21. Oktober 2016, 09.20 – 14.45 Uhr

VöV / ch-direct, Dählhölzliweg 12, Bern

Mitglieder mit Stimmrecht	Helmut Eichhorn, TPF, Präsident KVP Martin Kuchler, ZVB, Vize-Präsident KVP (Stimmrecht für L. Martinoni, ZVV) Alberto Bottini, SBB Michael Kistler, RhB Bruno Lehmann, PAG (Stimmrecht für Daniel Hofer, BLS) Beat Nater, VBL Matthias Rohrbach, MGB Meinrad Schmid, SOB Reto Meister, BLT
Mitglieder ohne Stimmrecht	Urs Sieber, Revisionsstelle DV Brigitte Gafner, BAV Susanne Grün, ch-direct Martin Perrez, ch-direct, Protokoll Stephan Brode, TNW, Delegierter KVS
Gäste	Beat Burkhalter, DV-Mandatsträger SBB Thomas Burch, öV-Koordinator SBB Personenverkehr Reto Steiner, ch-direct (für Traktandum 02, 03) Kai-Leonie Tschan (für Traktandum 04) Paul Blumenthal (für Traktandum 05, 06) Silvio Sticker, SBB (für Traktandum 05) Axel Zietz, kcw (für Traktandum 07) Christoph Stadter, P&C (für Traktandum 07) Christoph Schaaffkamp, P&C (für Traktandum 07) Kathrin Armbruster (für Traktandum 08) Andreas Fuhrer, Programmleiter ZPS (für Traktandum 09) Olivier Felix, SBB (für Traktandum 10) Michael Klötzli, SBB (für Traktandum 10) Andreas Kronawitter (für Traktandum 11)
Entschuldigt	Daniel Hofer, BLS Lorenzo Martinoni, ZVV Lea Oester, SBB Partnermanagement Personenverkehr
Nächste Sitzung	17. Januar 2017 @ VöV, Bern



Inhaltsverzeichnis

1	Begrüssung und Genehmigung Protokoll	1
2	Antrag: Layout Papier-Ticket in der neuen Nova-Welt - verständliche Logik für die Darstellung des Gültigkeitsbereichs	1
3	Antrag: Zentrale Schwarzfahrerdatenbank	3
4	Info: Dateninhaberschaft	5
	Projekt Zielbild "Tarifsystem & Vertrieb 2025":	6
5	Arbeitsgruppe Tarif, aktueller Arbeitsstand	6
6	Teilbereich „zukünftiger Vertrieb“	6
7	Antrag: Projekt Verkaufsprovision	7
8	Info: Neue Gutscheine Welt	10
9	Info: Einführung neue Sortiment auf Nova-Plattform.....	11
10	Antrag / Info: Kostenrechnung V512, Ziffer 1.2 A-Systeme.....	12
11	Antrag: Info: Erneuerung DV-Mandat: Konsultation der DV-Kommissionen.....	14
12	Antrag: Ersatzwahl in die Kommission Vertrieb Personenverkehr (KVP)	16
13	Varia.....	16
	Pendenzenliste	

1 Begrüssung und Genehmigung Protokoll

Helmut Eichhorn begrüsst die Teilnehmenden zur Sitzung der KVP.

Stephan Brode: Ich bemängle, dass einzelne Unterlagen zu spät eingetroffen sind.

Lorenzo Martinoni hat sein Stimmrecht an Martin Kuchler und Daniel Hofer sein Stimmrecht an Bruno Lehmann abgetreten. Lorenzo Martinoni hat sich vorgängig zu der Sitzung schriftlich zu den Unterlagen geäussert.

Bruno Lehmann: Im Protokoll ist ein Rechtschreibfehler zu korrigieren (L. Frösch statt Trösch).

Entscheid

Das Protokoll der Sitzung vom 10. / 11. August 2016 wird unter Berücksichtigung der Anpassung genehmigt und verdankt.

Beilagen

01 Protokoll KVP 10-11. August 2016_genehmigt.pdf

2 Antrag: Layout Papier-Ticket in der neuen Nova-Welt - verständliche Logik für die Darstellung des Gültigkeitsbereichs

Beschrieb

Die Kommissionen KMP/KVP haben am 29.04. respektive am 31.05.2016 dem Stossrichtungsentscheid zur kundenfreundlichen Harmonisierung des Layouts und der Attribute zwischen DV und Verbände für alle für NOVA-relevante Kanäle zugestimmt. Die Verbundgremien KTB, KVS & StAV haben mit Vorbehalt sowie kleineren und bereits berücksichtigten Anpassungen alle Teilanträge gutgeheissen.

Reto Steiner: Die ursprünglich doppelt so hohen Kosten konnten deutlich gesenkt werden. Wir haben eine Priorisierung bei den Kundengruppen vorgenommen sowie ihre Abhängigkeit vom Basis- und Tarifnetz berücksichtigt. Wir werden die Kundengruppen erst umsetzen können, wenn sie im Basisnetz integriert sind.

Einzel-Anträge an KVP

Antrag 1 KVP	Gross-/Klein-Schreibung
Die KVP nimmt von der Verwendung der Gross-/Kleinschreibung auf der NOVA-Plattform Kenntnis. Kostenschätzung Umsetzung auf NOVA-Plattform: Keine Mehrkosten	
Antrag 3 KVP	QR-Code
Die KVP stimmt der Verwendung des QR-Codes auf allen DV-Fahrausweisen auf Sicherheitspapier CIT 2012 zu und beauftragt ZPS mit der Umsetzung für NOVA <u>online</u> . Kostenschätzung Umsetzung auf NOVA-Plattform: CHF 150'000 – 200'000 Die KVP beauftragt ZPS mit der Ausarbeitung eines Lösungsansatzes für NOVA <u>offline</u> . Dieser wird erneut der KVP vorgelegt.	
Antrag 5 KVP	Anordnung von Nicht-kundenrelevanten Angaben
Die KVP stimmt der Zusammenfassung aller Nicht-Kundenrelevanten Inhalte am unteren Ende des Billetts bei Fahrausweisen des DV auf Sicherheitspapier CIT 2012 über NOVA zu und empfiehlt den Gremien der Verbände Schweiz die analoge Handhabung. Kostenschätzung Umsetzung auf NOVA-Plattform: Keine Mehrkosten	
Antrag 6 KVP	Kostenfreigabe
Die KVP gibt die Kosten für die Umsetzung der KMP-Teilangebote auf der NOVA-Plattform frei:	

- 6.1 Einheitliche Darstellung der zeitlichen Gültigkeit: **CHF 150'000 – 200'000**
- 6.2 Einheitliche Kundengruppen: **CHF 150'000 – 200'000**
- 6.3 Verwendung des Symbols $\frac{1}{2}$ bei der Kundengruppe «Reduziert»: **CHF 150'000 – 200'000**
- 6.4 Wahl- und Gemeinschaftstrecken: **CHF 200'000 – 300'000**
- 6.5 Aufdruck des einfachen Pfeils:
- bei Annahme von Antrag 3 KMP: **Keine Mehrkosten**
 - bei Ablehnung von Antrag 3 KMP: **CHF 150'000 – 200'000**
- 6.6 Darstellung Via-Bestimmungen im Direkten Verkehr:
Kosten abhängig technischer Umsetzung der DV-Tarifierung auf der NOVA-Plattform.
- 6.7 Piktogramme Via-Bestimmungen im Direkten Verkehr
- bei Annahme von Antrag 3/5 KMP: **Keine Mehrkosten**
 - bei Ablehnung von Antrag 3/5 KMP: **CHF 150'000 – 200'000**
- 6.8 Sprachgesteuerte Verwendung von Markennamen in den Via-Bestimmungen: **CHF 450'000 – 600'000**
- 6.9 Verwendung QR-Code auf DV-Fahrausweisen über NOVA-online: **CHF 150'000 – 200'000**

Diskussion

Stephan Brode: In der KVS waren wir erstaunt, wie die Kosten berechnet werden resp. die Budgeterstellung erfolgt. Der Antrag wurde nicht aus fachlicher Sicht, aber aus Kostensicht zurückgewiesen. Das Projekt hat zudem Verzug. Wir wünschen uns eine realistischere Preispolitik.

Reto Steiner: Die Kosten werden geringer als ausgewiesen anfallen. Die Kundengruppen sind z.B. schon umgesetzt. Die KTB hat „Ihre Wahl“ angenommen. Sie wünscht Einfachheitshalber die Kostenverrechnung über V512 Ziff. 1.2A.

Lorenzo Martinoni (per Korrespondenzweg): Ich stimme grundsätzlich zu. Die Bezeichnung „Reduziert“ wird gemäss Kundentests missverstanden (Verwechslung mit Sparbillett). Deshalb soll „Reduziert“ zusammen mit dem Icon „1/2“ verwendet werden. Während die Kundengruppenbezeichnung in allen Vertriebssystemen übernommen werden kann (muss), kann das Icon erst nach NOVA-Anbindung eingesetzt werden. Deswegen schlagen wir vor, in diesem Fall weiterhin die heutige Terminologie anzuwenden („ermässigt“). Der Antrag beinhaltet ungenaue resp. falsche Angaben in der Umsetzung und die Kostenangaben aus dem Projekt ZPS sind ungenau bzw. teilweise eindeutig zu hoch. Wir plädieren für die Ablehnung des Auftrags verbunden mit der Aufforderung, den Antrag mit korrekten Kostenangaben und präziseren Umsetzungsangaben erneut zu unterbreiten sowie der Angabe zu ergänzen, welche Massnahmen auch in Systemen umgesetzt werden müssen, welche nicht an NOVA angeschlossen sind resp. in Online- und Mobile-Kanälen umgesetzt werden müssen.

Reto Steiner: Der Aspekt „reduziert versus ermässigt“ ist eher in der KMP zu behandeln.

Meinrad Schmid: Welche Posten machen alles so teuer?

Reto Steiner: z.B. das Datenmanagement. Diesen Aufwand müsste man genau abklären. Tillmann Schall kann Auskunft geben.

Stephan Brode: Der Termin ist fraglich. Soll grundsätzlich per 11.12.2016 umgesetzt werden?

Reto Steiner: Einzelne Anpassungen können einfach und mit Inbetriebnahme Nova umgesetzt werden. Wir sind am Abklären, was wann genau umgesetzt werden kann.

Bruno Lehman: Die BLS fragt, warum die Kosten nicht im ZPS ausgewiesen sind, sondern gesondert in Rechnung gestellt werden. Grundsätzlich sollten solche Anträge früh im Projekt gestellt werden und nicht erst am Ende der Realisierungsphase. Die BLS möchte zudem die Verhältnismässigkeit der Änderungen diskutieren. Wir sollten einen Rahmenkredit sprechen und die KMP soll entscheiden, was umgesetzt wird.

Reto Steiner: ZPS löst nur Bestehendes ab, aber es ist eine Änderung. Vermutlich müssen wir den für das ZPS angepasste V512-Schlüssel verwenden.

Martin Küchler: ZPS hat gar keine Zeit in diesen 2 Monaten alles umzusetzen. Wir können einen Rahmenkredit von 200 kCHF für Umsetzungen innerhalb der nächsten 2 Monate, bis Ende 2016 sprechen.

Helmut Eichhorn: Die Vorschläge sollen grundsätzlich umgesetzt werden und die Umsetzung soll im sinnvollen Zeitpunkt erfolgen. Die Kosten verbleiben als grosse Frage. Mit diesen Rahmenbedingungen sind wir nicht einverstanden. Offene Fragen sind noch zu klären und zu begründen. Gibt es jemand, der bei der Umsetzung in seinen Vertriebssystemen terminlich abhängig ist?

Reto Steiner: Es besteht eine Verknüpfung mit den vier Apps. Es würde sonst eine Übergangsphase geben. Die Anpassungen wären dann mit Release in Jan / Feb 2017 umgesetzt. Die Verbände haben beschlossen, die gemeinsamen Teile umzusetzen.

Alberto Bottini: Andreas Fuhrer kann nicht mehr sagen, als er geschrieben hat. Es werden maximal Kosten von 1.8 Mio CHF anfallen. Niemand kann sagen, wie hoch die alternativen Kosten wären.

Meinrad Schmid: Ich erachte es als bedenklich, 10% von unserem Budget einfach durchzuwinken.

Reto Steiner: Es sind eigentlich fachliche Änderungen, welche sowieso kommen. Es sind relativ geringe Kosten, die auf den Vertrieb durchschlagen.

Helmut Eichhorn: Fachlich muss man umsetzen. Wir haben aber ein sehr ungutes Gefühl wegen den Kosten. In der kommenden Sitzung soll das Projekt die Kosten begründen. In Zukunft muss dieser Prozess besser angewendet werden und direkt vom Projekt präsentiert werden.

Alberto Bottini: Wir können bis Ende Jahr 200kCHF zur Verfügung stellen und im nächsten Jahr noch einmal diskutieren.

Reto Steiner: „Ihre Wahl“ hat eine hohe Priorität und weist eine gewisse Komplexität aus. Ein Kostendach von 400kCHF wäre realistisch.

Helmut Eichhorn: Ich schlage vor, die gestellten Einzelanträge zu einem Antrag wie folgt anzupassen:

Entscheid (einstimmig angenommen 11 zu 0)

Die KVP ist fachlich mit dem Vorschlag einverstanden. Sie kann sich aber die Kostenschätzung und die Preisberechnung nicht erklären und wünscht in ihrer Sitzung vom 17. Januar 2017 eine Präzisierung durch das Projekt ZPS.
Die KVP beschliesst ein Kostendach von 400 kCHF für Umsetzungen im 2016. Eine detaillierte Abrechnung ist vorzulegen.

Beilagen

02 Logik Darstellung Gültigkeit Antrag.pdf

3 Antrag: Zentrale Schwarzfahrerdatenbank

Beschrieb

Gemäss Beschluss der KMP vom 04.09.2015 resp. KVP vom 03.11.2015 sind Grundlagen für den Aufbau und Betrieb eines zentralen Informationssystems über Reisende ohne gültigen Fahrerlaubnis (RogF) bzw. eine sog. „zentrale Schwarzfahrerdatenbank“ zu erarbeiten. Die

Arbeitsgruppe empfiehlt keine zentrale Schwarzfahrerdatenbank im engeren Sinn. Die «Hoheit» über die Datenqualität und somit der Entscheid, ob ein Matching (als Voraussetzung für eine Stafflung) vorgenommen wird, obliegt unverändert bei der Inkasso-Stelle. Die Autonomie vor und nach dem Einliefern liegt somit unverändert bei der Inkasso-Stelle (TU). In einem Einladungsverfahren bei ausgewählten TU (resp. Verbünde) soll der Ersteller und Betreiber der Lösung bestimmt werden.

Reto Steiner: Die KVP soll das Ziel für das weitere Vorgehen freigeben. Die angefragten TU/Verbünde müssen das notwendige Fachwissen aufweisen. Die Kosten sind grob geschätzt.

Antrag

Die KVP

- genehmigt das weitere Vorgehen, insbesondere mit dem Einladungsverfahren bei den TU
- nimmt den angestrebten Zeitplan zur Kenntnis
- beauftragt die Arbeitsgruppe Schwarzfahrerdatenbank mit der Ausarbeitung des Anforderungskataloges, der Vergabekriterien für das Einladungsverfahren sowie des angepassten Kostenverteilungsschlüssels
- nimmt die Auswahl der anzuschreibenden TU zur Kenntnis, und
- beauftragt ch-direct die KMP, KTB und KVS zu informieren.

Diskussion

Beat Nater: Wir müssen ein einfaches nationales Modell aufbauen, weil die Umsetzung aktuell unterschiedlich gehandhabt wird. Die Schnittstellen müssen minimiert werden, um die entsprechenden Kosten tief zu halten. Eine einheitliche Umsetzung auf einfacher Basis ist anzustreben.

Reto Steiner: Die Tarifbestimmungen sind angesprochen: die Unterschiede sind effektiv sehr hoch (TU mit grossem Aufwand für eine hohe Datenqualität versus schnell eine Rechnung stellen). Die vorgeschlagene Architektur soll sich am Bestehenden orientieren resp. Bestehendes mitnehmen.

Lorenzo Martinoni (per Korrespondenzweg): Ich stimme grundsätzlich zu. Vorbehalt habe ich bezüglich der Kosten. Der ZVV hat durch den Aufbau einer unternehmensübergreifenden Datenbank substanzielle Vorarbeit in Richtung einer zentralen Datenbank geleistet. ZVV erwartet, dass sein Betriebskostenanteil an der zentralen Datenbank niedriger, auf jedem Fall nicht höher sein wird als die Betriebskosten der heutigen ZVV-Datenbank. Ich beantrage, dass alle einzuladenden TU einen gleichberechtigten Platz in der Arbeitsgruppe erhalten, welche Anforderungskatalog und Vergabekriterien ausarbeiten wird. Die Verteilungsschlüssel für Investitions- und Betriebskosten werden zusammen mit ZVV, Ostwind und A-Welle ausgearbeitet.

Stephan Brode: Es wird angeregt, einen angepassten Kostenverteilungsschlüssel zu verwenden. Der Antrag zielt auf eine solidarische Verteilung der Kosten (vgl. z.B. E-Ticketing). Ich bin gegen eine Anpassung des Kostenschlüssels. Wir beteiligten uns auch an Systemen, die wir nicht „nutzen“.

Reto Steiner: Im DV besteht eine Solidarhaftung. Wir werden max. 5 TU/Verbünde berücksichtigen, die Fachwissen einbringen (SBB, PAG betreiben Datenpool, andere wie BLS haben gutes Fachwissen).

Helmut Eichhorn: Die Kriterien werden noch definiert.

Martin Perrez: Wir können SOB auf Wunsch auch einladen. Wir können ein zweistufiges Vorgehen wählen, damit wir eine ideale Auswahl der Anbieter ermöglichen.

Martin Küchler: Ich plädiere für eine Vereinfachung des Namens. Wer ist Eigentümer? Eventuell die ÖPVG?

Reto Steiner: Die Frage nach dem Eigentümer haben wir im Blickfeld und klären dies noch.

Helmut Eichhorn: Wer Fragen hat oder einen Beitrag leisten will, meldet sich bei der AGr. Inhaltlich besteht keine Kritik zum Vorgehen. Das vorgeschlagene Konzept ist nicht in Frage gestellt.

Entscheid (einstimmig angenommen 11 zu 0)

Die KVP

- genehmigt das weitere Vorgehen, insbesondere mit dem Einladungsverfahren bei den TU
- nimmt den angestrebten Zeitplan zur Kenntnis
- beauftragt die Arbeitsgruppe Schwarzfahrerdatenbank mit der Ausarbeitung des Anforderungskataloges, der Vergabekriterien für das Einladungsverfahren sowie des angepasste Kostenverteilungsschlüssel
- nimmt die Auswahl der anzuschreibenden TU zur Kenntnis, und
- beauftragt ch-direct die KMP, KTB und KVS zu informieren.

Beilagen

03 Schwarzfahrerdatenbank Antrag.pdf

4 Info: Dateninhaberschaft

Beschrieb

Kai-Leonie Tschan: Im Rahmen der Verhandlungen mit dem Eidgenössische Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) haben wir eine Sachverhaltsabklärung bezüglich der Dateninhaberschaft durchgeführt. Die Formulierung der Dateninhaberschaft wurde in einer Juristengruppe der Branche ausgearbeitet: alle am Direkten Verkehr teilnehmenden TU sind Mitinhaber der SwissPass-Abonnements- und Kundendaten (DV-Daten).

Antrag

Die KVP nimmt die neue Formulierung der Dateninhaberschaft (welche mit dem beiliegenden Schreiben dem EDÖB zugestellt wird) zur Kenntnis.

Diskussion

Helmut Eichhorn: In der Information wird die KVP als relevantes Gremium erwähnt. Im Brief ist - auch entsprechend meinem Verständnis - die KMP genannt. Der Brief ist unterschrieben von VöV und „SBB“. Wäre nicht neutraler, wenn der Brief vom StAD resp. vom Mandatsträger DV unterschrieben würde. Die SBB als TU müsste nicht im Schreiben erwähnt sein.

Martin Kuchler: Der Brief beinhaltet die Formulierung „durch die Branche verabschiedet“. Dies stimmt grundsätzlich. Aber der DV ist nicht die Branche. Wollen die Verbände das Schreiben auch sehen? Die Formulierung ist juristisch korrekt. Es ist eine zweite Frage, ob sie für unsere Kunden nachvollziehbar ist. Der Brief müsste durch SBB als Mandatsträger und ch-direct unterschrieben sein. Der Input geht an die KMP.

Entscheid (Kenntnisnahme)

Die KVP nimmt die Informationen zur Kenntnis. Sie bittet, das Schreiben inklusive der Anregungen der KVP auch der zuständigen Kommission KMP zu unterbreiten.

Beilagen

04 Dateninhaberschaft Info.pdf

04-1 Dateninhaberschaft Beilage.pdf

Projekt Zielbild “Tarifsystem & Vertrieb 2025“:

5 Arbeitsgruppe Tarif, aktueller Arbeitsstand

6 Teilbereich „zukünftiger Vertrieb“

Beschrieb und Diskussion

Helmut Eichhorn: Das Dokument ist zuhanden StAD. Die Kommission hat grundsätzlich keine Entschlusskompetenz. Wir haben das Thema intensiv diskutiert und die KVP will sich in fachlicher Sicht dazu äussern. Der StAD soll ein Gesamtbild haben. Heute wird über den aktuellen Stand informiert. Auf Basis der heutigen Diskussion möchte ich eine Stellungnahme z.Hd. StAD vorlegen können.

Paul Blumenthal: Aktuell ist eine hektische Phase im Hinblick auf den StAD. Für tarifarische Aspekte ist David Blatter zuständig, der heute leider verhindert ist. Silvio Sticker wird mit Beat Burkhalter das Thema präsentieren. Die Kommunikation wird wegen der grossen Herausforderung sehr wichtig sein. Zentral ist die Governance-Thematik anzugehen. In Zukunft benötigen wir eine integrierte Governance (also inkl. Verbünde). Wir brauchen Verbindlichkeit. In Richtung Digitalisierung benötigen wir eine überspannende Gesamt-Governance. Wir werden die zwei Projekte „Grosse Governance 2020“ und Zielbild „Tarifsystem & Vertrieb 2025“ näher zusammenführen.

Wir beabsichtigen einen Richtungsentschied im Zielbild 2020/25. Eine solch dramatische Änderung muss dem Markt und den Kunden Zeit geben, sich anzunähern. Die Transition wird entscheidend sein. Zentral ist die Frage, wie wir das E-Ticketing in der Schweiz auf Basis der heutigen Stossrichtungen realisieren können. Standards müssen definiert werden. Die Ausrichtung „Eine Reise- ein Ticket“ muss gelebt werden können.

Beide Gruppen (Tarif und Verkäufe) werden im Folgenden über den Inhalt des Zielbilds sprechen.

Beat Burkhalter: Ziel ist, beide Inhalte aneinander abzugleichen. Wir zeigen die bisherigen Schritte auf seit dem Start im StAD 21.03.2015.

Silvio Sticker: In der Arbeitsgruppe Tarif wurden ausgedehnte Analysen durchgeführt. Es wird eine Tarifierung im engeren Sinn ohne Preisdifferenzierung und eine im weiteren Sinn (mit Preisdifferenzierung) geben. Zudem wurden Prämissen definiert (u.a. grundsätzlich PrePaid, Pricing anhand von Konsum des Kunden; Vertrieb stark in Fokus Beratung; Automatisierung aber unter der Berücksichtigung des Faktor Mensch).

Beat Burkhalter: Basis sind drei Mobilitätstypen (resp. Customer Journey) der Zukunft. Für den Erfolg wird entscheidend sein, wie die „Wenig-Reisenden“ integriert werden können. Stossrichtungen werden auch aus Vertriebsicht definiert (u.a. automatische Reiseerfassung, gemeinsame Kundeninformations-Logik; Idee Bargeld-freie System). Der Grad muss definiert werden, ob wir mehr gemeinsam oder TU-individuell machen (vgl. „Schieberegler“).

Helmut Eichhorn: In einem ersten Schritt sollen die Szenarien detaillierter ausgearbeitet und in der AGr Vertrieb diskutiert werden (im Sinne einer Business-Logik).

Paul Blumenthal: Die Kommunikation hat eine hohe Bedeutung. 3 Hauptbotschaften sind zu kommunizieren: Digitalisierung als Treiber, auf dieser Basis kundengerechter öV sowie die Entwicklung zum Zusammenschluss DV und Verbünde. Die Kommunikation erfolgt Ende November / Anfang Dezember.

Diskussion

Martin Küchler: Die Bestellersicht ist ungenügend abgedeckt. Der Besteller hat in seinen eigenen Regionen eine Autonomie, die er mittelfristig vermutlich nicht aufgeben will.

Paul Blumenthal: Dies war ein zentraler Aspekt: die Preisautonomie gibt die Möglichkeit, darauf einzugehen. Die Kaufkraft ist nicht überall gleich hoch und ein Tarifniveau kann man nicht schweizweit umsetzen. Wir arbeiten intensiv am Bericht an den StAD, der eine saubere Grundlage bieten wird. Wir müssen Fehlinterpretationen vermeiden.

Stephan Brode: Ich werde die Informationen in die Verbände weitergeben (02.11. StAV, 07.11 KVS). Die Rollenklärung und ein entsprechendes Modell sind zu erarbeiten. Ein Augenmerk ist auf das zukünftige Zusammenspiel TU – Verbund zu legen. Ein Pilot ist ein geeignetes Instrument.

Thomas Burch: Das Kernteam koordiniert und macht die Eingaben an den StAD.

Helmut Eichhorn: Die KVP wird das Projekt mit einem Begleitbericht zuhanden des StAD unterstützen, welcher unter der Leitung von Matthias Rohrbach erstellt werden soll.

Entscheid (angenommen 10 zu 1)

Die KVP nimmt die Informationen zur Kenntnis. Sie trägt fachlich den vorgeschlagenen Weg grundsätzlich mit. Sie erstellt unter der Leitung von Matthias Rohrbach einen Begleitbericht.

Beilagen

05-06_Tarif-Vertrieb-Landschaft CH Zielbild 2025_KVP.pdf

7 Antrag: Projekt Verkaufsprovision

Beschrieb

Das Projekt Verkaufsprovision erarbeitet eine Empfehlung für eine neue Lösung resp. für ein neues Modell der Verkaufsprovisionen. Auf Basis der Interviews, Ziele und Stossrichtungen wurden 10 Lösungsoptionen erarbeitet. Die KVP soll heute ausgewählte Lösungsoptionen freigeben für die weitere Vertiefung und Bearbeitung hin zu ausformulierten Lösungen im Endbericht.

Michael Kistler: Ich danke für die Teilnahme an der Umfrage, die Ergebnisse sind in die Darstellung geflossen.

Antrag

Die KVP

- gibt Lösungsoptionen Nr. 4, Nr. 6 in Kombination mit Nr. 5 sowie Nr. 6 in Kombination mit Nr. 7 frei für die weitere Bearbeitung und
- beauftragt den Projektleiter und den LA, diese Lösungsoptionen zu vertiefen.

Diskussion

Axel Zietz: LA und KVP gehen in die gleiche Richtung. Heute soll das gemeinsame Verständnis geschärft werden.

Christoph Schaaffkamp: Heute treten wir abstrakt eine Ebene zurück: wir wollen den roten Faden und das Verständnis überprüfen, den wir gedenken, zu sehen.

Die KVP stimmt den Hypothesen und Fragen als Grundlage für den Endbericht zu (u.a. Eigeninteresse an qualifiziertem und Gesamt-System-Gedanken im Vertrieb, kostengünstig).

Urs Sieber: Das "Kann" ist zu betonen bei folgender These: die angemessene Vergütung der „normalen“ Vertriebsleistung *kann* auch über die Verkehrserlöse erfolgen.

Christoph Schaaffkamp: Soll qualifizierte Beratung spezifisch honoriert werden? Soll eher der Input (Infrastruktur) oder der Output (welche Qualität wird erreicht; Erfolg, Ergebnis) honoriert werden?

Helmut Eichhorn: Das Ergebnis soll honoriert werden. Der Berater soll fähig sein, das Image des öV durch gute Beratung zu sichern. Es besteht die Frage nach der richtigen Messgrösse. Man tendiert vermutlich wegen der Messbarkeit zu einem Input-Ansatz.

Alberto Bottini: Was ist unsere Rolle? Der Kunde hat ein Grundbedürfnis für den Weg und entsprechende Alternativen (z.B. automatisch Autofahren, Fernbus). Wir müssen die Kunden im System behalten oder das System für neue Kunden interessant gestalten. In Zukunft sollte eher der Output wichtig sein.

Michael Kistler: Der Output ist der richtige Ansatz. Wenn ich viele Bahnhöfe offen habe, profitiert das Gesamtsystem möglicherweise nicht.

Alberto Bottini: Der Umsatz ist die falsche Messgrösse aus der Vergangenheit. Vielmehr steht die Qualität im Vordergrund. Wir müssen weitere Messgrössen finden. Eventuell ist eine Mischung geeignet. Eine gewisse Infrastruktur muss ich anbieten und nachher kann ich den richtigen Output bereitstellen. Wechselwirkungen sind zu beachten (Automaten, weil sonst zu viele Schalter).

Stephan Brode: Die Effizienz ist wichtig. Der Output ist schwierig messbar.

Beat Nater: Der Vertrieb ist Teil der variablen Kosten und ist in der Dienstleistung für den Kunden inbegriffen. Dies ist im Verbrauchermarkt identisch. Der Vertrieb ist Teil der Gemeinkosten.

Christoph Schaaffkamp: Der Output ist dynamischer und zukunftsgerichtet. Verfügbarkeit und Standard sind zu beachten. Der Output ist die zentrale Grösse für die weiteren Arbeiten. Im Vordergrund steht, die Beratung zu vergüten (am meisten Befürworter). Gewisse Vertreter sprechen sich für kanalspezifische Ansätze aus.

Alberto Bottini: Ich befürworte Modell 6: es ist innovativ und ein neues Modell. Ansatz 4 ist eine Anpassung der heutigen Situation. Anstelle einer Anpassung des aktuellen Provisionsmodells in kurzer Zeit tendiere ich eher für Status Quo. Ansatz 4 ist ein Risiko: wir verlieren viel Zeit.

Michael Kistler: Wir wollen Lösung 6 und damit ein neues Modell im Hinblick auf das diskutierte Zielbild. Lösung 4 bietet die Möglichkeit, zeitlich etwas vorher zu machen.

Helmut Eichhorn: Lösung 4 integriert zwei Ansätze und erhöht den Druck, in gewissen Kanälen schnell zu reagieren. Das mit dem SwissPass eingeführte spezifische Modell soll nicht schon wieder umgestossen werden. Den Blick müssen wir auf zukunftsfähige Lösungen und die Ausgestaltung resp. die Geschwindigkeit der Transition richten. Dies wäre ein Lösungsvorschlag im Rahmen der Transition. Der StAD wird sich ein besseres Bild machen können dank des Zielbilds.

Beat Burkhalter: Wir müssen den Vertrieb nicht nur als Verkauf, sondern als Gesamtsystem betrachten. Der Beratungsaufwand am Schalter steigt auch wegen den neuen Technologien (Fragen zum Handy am Schalter). Eine kurzsichtige Sicht ist, dass Online/Mobile langfristig günstiger sind. Wir müssen Ansatz 6 wählen und die Transition gut begleiten.

Michael Kistler: Was erwartet der StAD? Ich würde die Lösungsoption 4 beibehalten als Kann-Lösung. Eventuell sollen wir Transparenz schaffen. Wer verdient wieviel? (ohne Geschäftsmodell RailAway /STS mit den heutigen Verkaufsprovisionen).

Beat Nater: Wir sollen eine schnelle Lösungsfindung ermöglichen und nicht abwarten.

Bruno Lehmann: BLS will mit dem Beschluss keine Eingrenzung der Lösungsoptionen.
Bruno Lehmann: Wir können in einem Zwischenschritt über das Sortiment steuern und die Lösung mit dem Vertriebskanal verknüpfen. Aus Sicht der PAG ist die Option Sortimentsdifferenzierung ohne Unterscheidung bei Online/Mobile-Kanälen zu prüfen.

Michael Kistler: Wir haben 4 Kanäle. Wenn wir noch über das Sortiment steuern, wird es viel komplizierter. Eine Prämisse fordert Einfachheit.

Helmut Eichhorn. Die Lösung 6 benötigt die Erarbeitung weiterer Grundlagen, dort können uns die externen Berater viel helfen.

Martin Küchler: Der StAD ist Adressat des Berichts. Daher sollen wir auch Varianten 4 und 5 in Reinform im Bericht darstellen. Ohne viel Arbeit können wir eine Gesamtschau geben. Wir haben einen Strauss und der StAD kann entscheiden. Die KVP kann eine Empfehlung abgeben.

Michael Kistler: Gemäss euren Voten lenken wir 80% der Energie auf Variante 6 und 20% der Energie in 4 und 5, indem wir diese im Bericht weniger tief ausarbeiten. Damit zeigen wir alle zentralen Varianten auf.

Brigitte Gafner: Wie funktioniert heute die „SwissPass-Variante“?

Helmut Eichhorn: Die TU, die den Vertrag auslöst, ist (in unserer Annahme) erste Anlaufstelle für weitere Beratungen. Daher erhält sie eine Beratungspauschale. Diese Aufteilung in Verkauf und Beratung ging in die richtige Richtung.

Urs Sieber: Die Finanzierung wurde weniger angesprochen. Als Revisor erachte ich als sehr gefährlich, wenn man nur mit Prozenten rechnet. Heute haben wir einen Beitrag in Prozent und eine Deckelung.

Michel Kistler: Lösung 6 ist das Zielbild und wir betrachten die anderen drei Varianten in Ergänzung. Welche Variante erachten wir für den Übergang als sinnvoll. Entsprechend fliegt 7 raus, weil diese aufwändig ist und nicht eine Übergangsvariante sein kann.

Alberto Bottini: Ich sehe ein anderes Ziel im Projekt als Martin Küchler. Zentral ist, wie wir Transparenz in die Finanzflüsse bekommen. Wir müssen eine Basis für eine Änderung schaffen.

Michael Kistler: Transparenz zu den bezahlten und erhaltenen Provisionen jeder TU würde uns weiterführen. Dies bedingt aber, dass jede TU mitmacht. Ich liefere meine Zahlen.

Beat Burkhalter: Dass die SBB mit Provision nicht Geld verdient, können wir aufzeigen.

Brigitte Gafner: Wurden die Verbünde abgeholt? Kennen wir die Lösungsvarianten der Verbünde?

Michael Kistler: Wir betrachten bewusst nur den DV, haben aber einen Verbunds-Vertreter im LA.

Martin Perrez: Ich habe in der KVS über das Projekt informiert.

Helmut Eichhorn: SBB und PAG enthalten sich der Stimme, weil sie die Variante 6 fokussieren. PAG fehlt zudem die Sortimentsdifferenzierung.

Entscheid (angenommen 8 mit 3 Enthaltungen)

„Die KVP

- sieht mehrheitlich als Zielbild die Lösungsoption 6 („Nur Beratung/SAV entschädigen“);
- sieht daneben die Lösungsoptionen Nr. 4, 5 und 7 als diskussionswürdig;
- sieht die Lösungsoption 4 als mögliche Übergangslösung bis zur Umsetzung der Lösungsoption 6
- beauftragt den Projektleiter und den LA, diese Lösungsoptionen auszuarbeiten und entsprechend zu vertiefen.“

Beilagen

07 Projekt Verkaufsprovision_Antrag.pdf
07 Projekt Verkaufsprovision_Beilage_V1.1.pdf

8 Info: Neue Gutscheinwelt

Beschrieb

Beat Burkhalter: Wir sind auf allen Verkaufs-Kanälen digital, aber im Thema Gutscheine noch sehr analog unterwegs. Mit Blick auf zukünftige Anliegen, wollen wir das Thema angehen. Mit dem frühzeitigen Informieren in den Gremien will die SBB Transparenz schaffen.

Kathrin Armbruster: Heute ist die Gutscheinwelt sehr vielfältig und für die Kunden sehr komplex. Es besteht eine starke Ausprägung auf die physische Welt. Ziel ist ein übergeordnetes Sortiment, das für die Kunden attraktiv und einfach ist. Der Unterschied soll in der Bezahlung bestehen (im Vorfeld oder danach). Die Produkte werden auf der Nova-Plattform verwaltet und alle angeschlossenen TU können diese vertreiben resp. der Kunde kann dort einlösen. Die Umsetzungsebene ist nahe beim E-Ticketing. Tarifarisch legt der öV die Grundlage; die Technik und Prozesse werden darüber gelegt. Die TU haben die Möglichkeit für eine eigenständige Gestaltung auf Basis der Nova-Plattform. Wir sind in Überlegung in Studienphase.

Diskussion

Stephan Brode: Die heutige Gutscheinwelt finanziert sich über nicht eingelöste Gutscheine. Wenn die Zugänge für die Kunden digital und einfacher werden, ist diese Finanzierungsquelle gefährdet. Wie sieht Finanzierung aus? Wird es ein A-System sein?

Beat Burkhalter: Es wird sich nichts ändern.

Michael Kistler: Wir müssen über die Transitorischen die Leistung gegenüber dem Kunden sicherstellen. Den Rest können wir als Einnahme verbuchen.

Martin Küchler: Die nicht eingelösten Gutscheine werden prozentual abnehmen.

Bruno Lehman: Wir sehen das Bedürfnis. Wir möchten anregen, die Reka-Thematik mitzunehmen (Rail/Cheque). Zudem sollen die TU am Thema mitarbeiten können. Wir stellen gerne einen Mitarbeiter zur Verfügung und können die Erfahrung mit dem Chauffeurverkauf einbringen.

Matthias Rohrbach: Das Thema habt ihr in einem sehr frühen Stadium eingebracht. Die Komplexität ist nicht zu unterschätzen. Ich bin nicht sicher, ob das Thema auf der Nova-Plattform oder nicht im jeweiligen Betriebs-Backend gelöst werden soll. Wir bauen eine Komplexität auf und könnten es einfacher realisieren.

Kathrin Armbruster: Über die Nova-Plattform stellen wir die Einlösbarkeit sicher.

Michael Kistler: Für die Kunden ist es schön, wenn er das kann.

Martin Küchler: Die Architektursicht spricht für die Nova-Plattform (Produkt-Kauf). Frage ist, ob es auf anderem Weg einfacher realisierbar ist. Wir müssen die Sicht des Kunden einnehmen und die Konkurrenz ist der Individualverkehr. Aus Kundensicht ist die öV-Leistung zwingend.

Beat Burkhalter: Die TU-übergreifende Dienstleistung ist ein grosses Asset. Es soll eine Basis-öV-Leistung sein. Wenn die TU die Funktionalität will, kann sie diese einbauen (wie E-Ticket mit Kontrollstandard). Wir sind von einer TU-übergreifenden Betrachtung ausgegangen (inkl. SAV). Ansonsten machen wir es einfacher.

Helmut Eichhorn: Wer am Thema interessiert ist, soll sich bei der Projektgruppe melden. Im Weiteren wird ein fachliches Konzept ausgearbeitet. Weitere Aufgaben werden folgen.

Entscheid (Kenntnisnahme)

Die KVP nimmt die Informationen zur Kenntnis. Wer am Thema interessiert ist und mitarbeiten will, soll sich bei der Projektgruppe melden.

Beilagen

08 Neue Gutscheinwelt Info.pdf
08 Neue Gutscheinwelt_Präsentation.pdf

9 Info: Einführung neue Sortiment auf Nova-Plattform

Beschrieb

Andreas Fuhrer: Wir haben Verzögerung in der Einführung des Sortiments auf der Nova-Plattform. Ursprünglich wollten wir Ende September die Pilotphase starten, um im Dezember sicher in den Betrieb überzugehen. Wir können nun nur punktuell mit Produkten und Pilot arbeiten und haben keine intensive Pilotierung vor Dezember. Wir müssen die Risiken beherrschen und die fortgeschrittenen Aspekte umsetzen.

Die A-Ziele werden nun gestaffelt zwischen Dezember und April 2017 umgesetzt und wir gehen still in Betrieb resp. wir rühren keine grosse Werbetrommel. Zudem können wir bei Bedarf zurückziehen. Die Etappierung ist konkret definiert gemäss Beilage (Folie 3). Das Streckenabo ist im Laufe des nächsten Jahres eingepplant.

Im heutigen Reifegrad ist es gemäss SBB nicht möglich, mit Casa auf einen Schlag auszurüsten. Das schweizweite Ausrollen von Casa erfolgt bis April. Entsprechend können Produkte neu aufgeschaltet werden.

Fazit: Einzelne Produkte kommen wie geplant, andere 1 bis 4 Monate verspätet.

Diskussion

Andreas Fuhrer: Im Normalfall hat der Fahrplan keine Auswirkungen auf die Angebote der Verbände auf SwissPass.

Stephan Brode: Die Verzögerungen summieren sich. Ich glaube nicht dass Projektverzögerung nicht mehr kosten wird. Wie kostenrelevant ist diese Verzögerung?

Andreas Fuhrer: Bisher haben wir das Projekt bei gleichbleibenden Kosten verlängert. Diese Verzögerung hat keine Kostenwirkung. Aber bei der Einführung der Produkte gibt es Verzögerung.

Entscheid (Kenntnisnahme)

Die KVP nimmt die Informationen zur Kenntnis.

Beilagen

09 Etappierte Einführung NOVA-v11-kurz

10 Antrag / Info: Kostenrechnung V512, Ziffer 1.2 A-Systeme

Beschrieb

Olivier Felix: Ich erläutere – stellvertretend für Lea Oester – die drei Teilthemen. Finanztechnische Fragen wird M. Klötzli beantworten.

Antrag

Die KVP vom 21.10.2016

- 1.) nimmt den Forecast zu den Kosten 2016 zur Kenntnis.
- 2.) genehmigt das Budget V512, Ziff. 1.2.5.1 (A-Systeme) für 2017 ff.
- 3.) nimmt das Budget V512, Ziff. 1.2.5.2 (SwissPass) zur Kenntnis.

Erläuterung und Diskussion

10.1. Forecast für 2016

Der Forecast 2016 wird zur Kenntnisnahme vorgelegt. Dank Minderausgaben (z.B. die Einführung für den Parallelbetrieb im Dax) konnten die Mehrkosten im SwissPass kompensiert werden.

Bruno Lehmann: Wir haben bilateral gewisse kleiner Fehler angeschaut, die noch korrigiert werden. Die Resultate sind grundsätzlich korrekt. Für den Standard elektronisches Ticketing muss man noch etwas einsetzen

Olivier Felix: Die Anpassungen werden wir mit dem Protokoll zustellen. *(siehe angefügt: aktualisierte Beilage)*

Helmut Eichhorn: Wir nehmen den Forecast 2016 zur Kenntnis.

10.2. Budget A-Systeme 2017

Olivier Felix: Das Budget ist leicht unter dem Vorjahr. Die Mehrkosten aufgrund des Parallelbetriebs von 20% sind berücksichtigt. Die Kosten für den DaX sind gemäss der Begleitgruppe budgetiert.

Beat Nater: Wir haben in der Begleitgruppe verschiedene Fragen diskutiert. Die Kosten und die Mehrkosten sind salopp über die nächsten 5 Jahre weiter budgetiert. Die Begleitgruppe wird verschiedene Fragen noch genauer anschauen.

Olivier Felix: Die Kosten für den SwissPass werden linear weitergeführt, weil weitere Korrekturen umzusetzen sind.

3) Budget SwissPass 2017

Olivier Felix: Der SwissPass hat keine Vergleichsgrössen im öV. Heute ist dieses Budget zur Kenntnisnahme und wird in der KVP im Januar 17 verabschiedet. Die Begleitgruppe kommt noch einmal zusammen und schätzt die ganze Situation neu ein auch unter Begleitung von IT-Spezialisten.

Helmut Eichhorn: Im Vertrieb ist eine Kostenexplosion festzustellen. Der Betrieb läuft noch nicht zur Zufriedenheit.

Olivier Felix: SwissPass hat kein Referenzmodell und keine Erfahrungswerte: es war Neuland. Die ganze Zusammenarbeit und Vernetzung waren sehr komplex und führten zu Verzögerungen.

1. In einzelnen Teilprozessen mussten z.B. ein neuer Leistungsvertrag und die Debitorenkonto mit dem ganzen Zahlungsverkehr erstellt werden. Die SAV wurden erweitert.
2. Die Schulung erfolgte zu wenig zeitnah. Entsprechend konnten Fehler nicht gut geschult werden und war die Supportkette lange. Tief verwurzelte Fehler waren schwierig zu korrigieren. Die

Probephase war zu wenig lang ausgelegt, Fehler konnten ungenügend ausgemerzt werden und Nachschulungen ungenügend durchgeführt. Dies führte rasant zu grossen Mehrkosten.
Matin Perrez: Diese Mehrkosten setzen sich in der Mittelfristplanung im gleichen Ausmass über fünf Jahre fort.

Alberto Bottini: Der SwissPass 1.0 mit der automatischen Erneuerung war für uns neu. Wir haben 5'000 Use-Cases geprüft, trotzdem konnten wir nicht alle Kombinationen prüfen (Vertrags- / Leistungsnehmer). Den Wechsel von der blauen Welt in die rote Welt haben wir unterschätzt. Wir mussten z.T. mehrere SW-Releases machen. Jetzt kommt SwissPass 2.0 mit anderen Prozessen (z.B. Erneuerung GA). Es wäre utopisch zu denken, wenn wir in den nächsten fünf Jahren mit all den Erneuerungen plötzlich keine Korrekturen mehr benötigen würden.

Martin Kuchler: Im Bereich Vertrieb sehe ich das. Der Bereich Kontrolle wird vermutlich auch Mehrkosten auslösen. Hier ist man eventuell immer noch blauäugig.

Alberto Bottini: Uns fehlt die Erfahrung, wie es sich einpendeln wird.

Bruno Lehmann: Wir hatten in der Begleitgruppe nur eine Sitzung und zu wenig Zeit. Wir müssen den Kostensprung verstehen. Wir benötigen ein Budget für die Offerten RPV 17/18. Die Begleitgruppe soll der KVP eine Empfehlung abgeben. Wir schlagen in der Begleitgruppe vor, den Arbeitsstand zur Kenntnis zu nehmen. Wir werden uns noch einmal zeitnah treffen.

Bruno Lehmann: Gemäss BLS werden massive Mehrkosten im Betrieb SwissPass ausgewiesen. Die Begründung dafür ist sehr generisch gehalten. Der Projektleiter bzw. die verantwortliche Person soll in der nächsten KVP eine Begründung präsentieren.

Helmut Eichhorn: Aufgrund der speziellen Situation soll der nächste Termin der Begleitgruppe der ganzen KVP mitgeteilt werden, damit die KVP-Mitglieder teilnehmen können.

Beat Nater: Wir erwarten eine klare Kostenschätzung für das Verbunds-Abo auf das System (Verbund@Pass). Die Opportunitätskosten müssen den Verbunden offen aufgezeigt werden.

Helmut Eichhorn: Die Empfehlung aus der Begleitgruppe nehmen wir zur Kenntnis. Ich stelle fest, dass sich niemand gegen dieses Vorgehen äussert. Sowohl Forecast und Budget werden in den aktueller Version dem Protokoll angehängt.

Lorenzo Martinoni (per Korrespondenzweg): Der Mandatsträger wird gebeten, die Angaben zu Finanzen und Wirtschaftlichkeit von SwissPass im Q&A-Dokument vom 15.01.13 aufgrund der inzwischen verfügbaren Erfahrungswerte zu überprüfen und der KVP die Ergebnisse der Überprüfung in einem ausführlichen Bericht zu unterbreiten, inkl. Schlussfolgerungen und Empfehlungen für die weiteren Schritte auf dem Weg zur Digitalisierung des Vertriebs.

Alberto Bottini: Der StAD sollte den Antrag machen, weil das Thema (im Rahmen eines Mandats vom StAD) dort diskutiert wird.

Entscheid

Die KVP nimmt den Forecast 2016 zur Kenntnis.
Die Budget A-Systeme und SwissPass für das 2017 werden zur Kenntnis genommen und werden der KVP in ihrer nächsten Sitzung noch einmal vorgelegt.

Beilagen

10 Forecast 2016_Budget 2017_MUP_nach KVP_20161115.pdf
(Antrag mit aktualisierten Forecast-Zahlen. Keine textliche Anpassung. Budget keine Anpassung gegenüber Einladung.)

11 Antrag: Info: Erneuerung DV-Mandat: Konsultation der DV-Kommissionen

Beschrieb

Susanne Grün: Das aktuelle DV-Mandat (Ue510, Anhang 9), läuft per Fahrplanwechsel Dezember 2017 ab. Die Projektgruppe „Erneuerung DV-Mandat“ legt den DV Kommissionen den finalen Entwurf des neuen Pflichtenhefts zum DV-Mandat ab 2018 zur Konsultation vor.

Wir diskutieren den Entwurf und die KVP gibt Helmut den Auftrag, dies in den StAD einzubringen. Andreas Kronawitter ist als KIT-Präsident eingeladen. Jetzt ist ein integriertes Mandat formuliert. Man kann Teil-Mandate auch einzeln vergeben. Die Projektgruppe hat die Teil-Mandate einer Business-Kommission zugeordnet.

Antrag

Die Kommission KVP

- 1) nimmt Kenntnis vom vorliegenden finalen Entwurf Pflichtenheft DV-Mandat (s. Beilage).
- 2) gibt über ihren Präsidenten ein konsolidiertes Feedback zum finalen Entwurf des Pflichtenhefts DV Mandat bis zum 11.11.16 an ch-direct, susanne.gruen@ch-direct.org.

Diskussion

Susanne Grün: In der Telefon-Konferenz wurde diskutiert, warum das Teilmandat IT-System der KVP zugewiesen ist. Weil die Kostenrechnungssicht im Vordergrund steht, soll die KVP zuständig sein und die heutige Situation beibehalten werden. Aus Sicht der Projektgruppe sind Business und Kostenrechnung zentraler Inhalt des Mandats und die KVP soll verantwortliche Kommission sein.

Lorenzo Martinoni (per Korrespondenzweg): Falls verschiedene Mandatsträger gewählt werden, müsste man vor dem Einladungsverfahren die Pflichtenhefte entsprechend ergänzen. Die Rolle der KIT ist nicht definiert. Die Inkongruenz KIT-Pflichtenheft zum Pflichtenheft DV-Mandat muss behoben werden (Ziff. 3.2). Der Mandatsträger sorgt zudem für eine adäquate und diskriminierungsfreie Einbindung von Branchenvertretern (Ziff. 3.4). Der Aspekt Einnahmensicherung ist zu eng abgegrenzt (E-Ticketing ergänzen; Ziff. 7.2.1).

Indem im Pflichtenheft wiederholt der Begriff „Branche“ verwendet wird, ist dadurch nicht nur der DV, sondern die gesamte Branche gemeint. Dadurch entsteht eine Verpflichtung der Mandatsträger auch gegenüber den Verbänden und anderen, nicht am DV teilnehmenden TU. Dies verpflichtet auch die DV-Organisation bei der Steuerung der Mandatsträger.

Andreas Kronawitter: Die KIT will Transparenz in den Basissystemen und hat entsprechend das Architekturmodell DV geschaffen, welches u.a. die Schnittstellen zu den TU und die Zukunftszustände dokumentiert. Auch die Kostenrechnungsteile wären ein Teil. Es braucht eine Bereinigung, wer für die Kosten zuständig und für was die KIT zuständig ist.

Helmut Eichhorn: Die „IT Services“ sind eigentlich nicht Aufgabe der KVP. Für die IT hat die KIT den Lead. Die KVP definiert die Business-Logik. Die KVP würde an Grenzen stossen, müsste sie auch die IT verantworten: Sie müsste gewisse IT-Kompetenz aufbauen. Ich mache den Vorschlag, das Mandat „IT Services“ in das Business und die IT zu unterteilen, wobei für die IT die KIT verantwortlich ist. Damit hätten wir die Rollenverteilung Business resp. IT-System-Anforderung. Was meint die KVP?

Bruno Lehmann: Die Business-Seite verantwortet das Geschäft und kauft die Services ein. Die IT berät und hat den Fühler für die Trends. Für uns ist gut, dass die KVP das Lead-Gremium ist.

Michael Kistler: Ich unterstütze ein Teilmandat IT mit der strategischen Verantwortung für das Architekturmodell. Das Knowhow in der KVP aufzubauen, ist nicht zielführend. Wenn ich Kapitel 3.2 genau durchlese, braucht die KVP zusätzliches Fachwissen.

Martin Küchler: Ich sehe die KIT mehr im Lead. Wir haben in der KVP so viele Themen und haben keinen Raum für die IT-Themen.

Susanne Grün: Aus der Projektgruppensicht kann die KIT über ihr eigenes Pflichtenheft auf die Ausführung des Mandats Einfluss nehmen. Da die Kostenrechnung im Fokus steht, ist die KVP im Lead und vergibt Aufträge an Dritte.

Beat Burkhalter: Falls die KIT für das Mandat verantwortlich ist, müssten wir die V512 der KIT übergeben. Die Projektgruppe teilt die Businesssicht.

Thomas Burch: Basis ist der Tarif, auf den der Vertrieb folgt und abschliessend ist der Auftrag an die IT. Die IT soll Lösungen bringen. Aber der Vertrieb muss sicherstellen, dass die Ergebnisse erbracht werden. Die IT dient den anderen Bereichen.

Susanne Grün: Keines der Mandate kommt ohne IT aus. Diese Sicht geht durch alle Mandate.

Andreas Kronawitter: Das Fachgremium, sagt was ihm wieviel Wert ist. Die IT sagt, wie man die inhaltlichen und funktionalen Anforderungen der Fachkommissionen umsetzen kann (z.B. zentral oder dezentral). Dadurch werden die Ergebnisse effizienter. Die Maxime "IT follows Business" ist überholt. Heute arbeiten IT und Business miteinander. Die Anforderungen werden in einer Art Wettbewerb zwischen Business und IT definiert. In Zukunft werden wir – nach 20 Jahren mit dem stabilen System Prisma – in eine Welt der dauernden Veränderungen kommen.

Beat Burkhalter: Ich stimme betreffend der Agilität zu. Dann braucht es die KIT nicht mehr. Zwei Mitglieder der KIT können sich in die KVP einbringen.

Andreas Kronawitter: Die KIT ist für die technische Standardisierung verantwortlich und wichtig für das Stakeholder Management-Board. Das aktuelle sternförmige System muss funktionieren. Aus vielen Erfahrungen wissen wir, dass neue Systeme und Denkansätze häufig grosse Mängel aufweisen (Bsp. Einführung Fahrplansystem).

Stephan Brode: Ich würde gerne den Qualitätsaspekt reinbringen. SLA sollen definiert und ergänzt werden (wie zu welchen Kosten die Leistung erbracht wird, eigenes Messkriterium und was wir von der Mandaterfüllung erwarten dürfen). Die Aufgabe ist für den Mandatsträger somit kostenmässig besser zu beschreiben.

Helmut Eichhorn: Ich erwarte von allen KVP-Mitgliedern eine schriftliche Rückmeldung, damit ich das Thema aufarbeiten kann. Ich beachte die KIT als Querschnitts-Aufgabe. Das Konsultationsergebnis ist in Beilage 11-2 dargestellt.

Susanne Grün: Das Pflichtenheft DV-Mandat dient nicht dazu, eine Kommission abzuschaffen. Die 4 Kommissionen sind im Ue510 verankert und können jede auf die Ergebnisse, die der Mandatsträger im DV-Mandat zu erbringen hat, Einfluss nehmen. Das Pflichtenheft DV-Mandat stellt die Rahmenbedingungen und Pflichten des Mandatsträgers dar, die er im Auftrag des StAD wahrnimmt.

Entscheid

Alle KVP-Mitglieder stellen dem KVP-Präsidenten eine schriftliche Rückmeldung bis zum 11.11.2016 zu den DV-Mandaten und diskutierten Aspekten zu. Helmut Eichhorn wird als KVP-Präsident das Thema aufarbeiten.

Beilagen

- 11 Erneuerung DV-Mandat Konsultation Antrag.pdf
- 11-1 Erneuerung DV-Mandat Beilage.pdf
- 11-2 StAD-Antrag_Erneuerung-DV-Mandat_Haltung KVP_V3.pdf

12 Antrag: Ersatzwahl in die Kommission Vertrieb Personenverkehr (KVP)

Beschrieb

Meinrad Schmid: Ich werde zukünftig intern stark beansprucht. Wir schlagen Samuel Rindlisbacher als mein Nachfolger vor, der sich bestens in den Themen der KVP auskennt.

Helmut Eichhorn: Meinrad, ich danke dir herzlich für deine wichtige Mitarbeit in der KVP. Wir müssen die Stelle nicht ausschreiben, wenn aus unserer Sicht eine bestimmte TU – wie zum Beispiel die SOB - in der KVP vertreten sein soll.

Entscheid (einstimmig angenommen 11 zu 0)

Die KVP

1. empfiehlt dem StAD die Wahl von Herrn Samuel Rindlisbacher, SOB, mit sofortiger Wirkung als neues Mitglied der Kommission Vertrieb (KVP).
2. beauftragt ch-direct einen entsprechenden Antrag in den StAD vom 24. November 2016 zu stellen.

Beilagen

- 12 KVP-Ersatzwahl SOB Antrag.pdf
- 12-1 KVP-Ersatzwahl_SOB Beilage Bewerbung S.Rindlisbacher.pdf

13 Varia

13.1 Stockkontrolle

Susanne Grün: Es wurden Unregelmässigkeiten bei Billett-Verkauf festgestellt. ch-direct hat in einer Umfrage die TU informiert und gebeten, die Einhaltung der Stockkontrolle zu bestätigen. Einige wenige TU werden die Stockkontrolle noch anpassen. Wir haben alle in der Pflicht.

13.2 Nova-Plattform: Namensgebung

Susanne Grün: Das Projekt ZPS hat den Namen des zukünftigen gemeinsamen Hintergrundsystems angepasst: die öV-Plattform heisst neu Nova-Plattform.

13.3 E-SAV-Stossrichtungen

Martin Perrez: Die aktuellen (E-)Service-Après-Vente (SAV) sind nicht mehr zeitgemäss und die Nova-Plattform bietet neue Möglichkeiten. Die KMP hat den Auftrag erteilt, Stossrichtungen zur Vereinfachung und Harmonisierung zu erarbeiten.

Beilage

- 13-3 E-SAV-Stossrichtungen Antrag-KMP.pdf

13.4 Payment

Beat Burkhalter: Die SBB hat mit fast allen Payment-Partnern Verhandlungen geführt. TU, die mit SBB-Systemen agieren, können zukünftig im Payment-Umfeld von tieferen Kosten ausgehen.

13.5 Aktion Preisüberwacher

Matthias Rohrbach: Die Aktion Junior-Karte und Kinder-Mitfahrkarte wurde in Abstimmung mit dem Preisüberwacher kurzfristig in den StAD eingebracht (Preis heute 30 CHF, neu 15CHF als Aktion im 2017). Dies schmerzt viele Seilbahnen und ähnliche Betriebe, da für den Verkauf grundsätzlich ein KUBA-Zugriff erforderlich wäre und dieser sehr oft dort gar nicht verfügbar ist. Zudem kosten während der Aktion sehr viele Retourfahrten zum Kinderpreis weniger als 30.- CHF. Was gut gemeint war, ist in der Praxis im touristischen Verkehr nur mit zusätzlichen Ressourcen machbar. Die Aktion war nicht durchdacht. Für solche Fachfragen ist die KVP zuständig.

13.6 Nova-Plattform Inbetriebnahme

Helmut Eichhorn: Die Abnahme ist in Vorbereitung. Mit einem geregelten Abnahmeprozess soll auch das Vertrauen gestärkt werden. Ich habe mich für eine transparente Abnahme engagiert.

13.6 Kommunikation Ausstieg aus Verkauf

Bruno Lehmann: SBB will einzelnen Verkaufspartner kündigen. Die Kommunikation, den Verkauf bei der Post einzustellen, hat zu Missverständnissen geführt. Betroffen ist in einzelnen Bereichen vielmehr Postauto.

13.7 Versand Unterlagen

Lorenzo Martinoni (per Korrespondenzweg): In der Geschäftsordnung sind die Vorversandfristen festgelegt. Die Unterlagen erhalten wir vorgängig immer knapper oder gar nicht mehr. Nicht fristgerecht eingereichte Geschäfte sollen in der nachfolgenden Sitzung diskutiert werden.

Termine Gremien DV 2017

Die Termine 2017 betreffend die KVP und weiterer DV-Gremien sind publiziert unter:
<http://www.voev.ch/de/ch-direct/Gremien-DV>

Termine KVP

Dienstag, 17. Januar 2017 09:20-13:45, Bern
Freitag, 7. April 2017 09:20-13:45, Bern
Dienstag, 20. Juni 2017 09:20-13:45, Bern
9./10.08.17 Nachmittag/Morgen
Dienstag, 10. Oktober 2017 09:20-13:45, Bern

Für das Protokoll
14.11. 2016



Martin Perrez
Stv. Fachbereichsleiter Vertrieb, ch-direct

Pendenzenliste der Kommission Vertrieb (KVP)

Nr.	Datum	Auftraggeber	TR-Nr.	Geschäft/Thema	Massnahme/Ziel (Beschreibung)	Auftragnehmer/ Zuständigkeit (Organisation)	Bearbeitung/Bereich (Abteilung)	Name	Termin (erledigt bis)	Status	Bemerkungen
513	31.05.2016	KVP	4	Provisionierung SAV	V511 / V12 anpassen	ch-direct	Vertrieb und Systeme	sgr / rzi	01.01.2017	in Arbeit	
534	10.08.2016	KVP	3	LA-Mitglied	Abklärung Mitglieder eines LA der KVP: müssen LA-Mitglieder KVP-Mitglieder sein?	ch-direct / KVP	KVP-Vorbereitung	mpe	31.11.2016 resp. nächste Wahl LA	In Arbeit	- zwingend selber Mitglied der KVP, oder auch andere, ev unter welchen
550	21.10.2016	KVP	2	Layout Papier-Ticket in der neuen Nova-Welt	In der kommenden Sitzung soll das Projekt die Kosten begründen.	ZPS	Gesamtleiter	Fuher	17.01.2017	In Arbeit	siehe Fotum hei vor Schluss
552	21.10.2016	KVP	5,6	Projekt Zielbild "Tarifsystem & Vertrieb"	Bericht versenden an KVP	Projekt	"Projektleiter"	Blumenthal	asap	offen	wie Umgang mit Bericht?
554	21.10.2016	KVP	10	V512 1,2A	Budget: in BG und noch einmal in die KVP	Mandatsträger	SBB	Ninja Versteeg / L. Oester	asap	offen	s. Detail Protokoll: Terminumfrage BG ist
557	21.10.2016	KVP	11	DV-Mandat	Anwort KVP-Mitglieder zu Mandate	KVP-Mitglieder	KVP- Mitglieder	KVP-Mitglieder	11.11.2016	offen	