

---

# PROTOKOLL

---

## **über die Sitzung der Kommission Vertrieb Personenverkehr (KVP)**

vom 07. April 2017, 09.20 – 13.10 Uhr  
VöV / ch-direct, Dählhölzliweg 12, Bern

---

<b>Mitglieder mit Stimmrecht</b>	Helmut Eichhorn, TPF, Präsident KVP Alberto Bottini, SBB (Stimmrecht für Matthias Rohrbach, MGB) Daniel Hofer, BLS Michael Kistler, RhB Bruno Lehmann, PAG Lorenzo Martinoni, ZVV (Stimmrecht für Martin Kuchler, ZVB) Reto Meister, BLT Beat Nater, VBL (Stimmrecht für Reto Meister für ersten Teil) Samuel Rindlisbacher, SOB
<b>Mitglieder ohne Stimmrecht</b>	Ninja Versteeg, a.i. SBB Partnermanagement Personenverkehr Urs Sieber, Revisionsstelle DV (REV DV) Brigitte Gafner, BAV Susanne Grün, ch-direct Martin Perrez, ch-direct, Protokoll Stephan Brode, TNW, Delegierter KVS
<b>Gäste</b>	Verena Grotz, DV-Mandatsträger SBB Thomas Burch, öV-Koordinator SBB Personenverkehr Reto Steiner, ch-direct (für Traktandum 02) Andreas Fuhrer, Programmleiter ZPS (für Traktandum 04, 05) Alexander Winiger (für Traktandum 06, 07) Monika Moritz, ch-direct (für Traktandum 08)
<b>Entschuldigt</b>	Martin Kuchler, ZVB, Vize-Präsident KVP Matthias Rohrbach, MGB
<b>Nächste Sitzung</b>	20.06.2017 @ VöV, Bern



## Inhaltsverzeichnis

1	Begrüssung und Genehmigung Protokoll .....	1
2	Antrag: Proofs of concept für PPT-Anwendungen im DV .....	1
3	Antrag: Post-Payment Pilot mit iBeacons (BiBo) .....	2
4	Antrag: Verknüpfung TU-Benutzerkonten mit NOVA .....	3
5	Info: Stand Abschaltung Altsysteme inkl. Verbindungslisten .....	4
6	Antrag: KoServ Releasepolicy .....	6
7	Antrag: Freigabe Fallback-Code .....	6
8	Verkaufsprovision .....	7
8.1.	Info: Transparenz .....	7
8.2.	Antrag: Projektabschluss .....	8
9	Antrag: Paymentprovision HTA und GA: Verrechnung am POS .....	10
10	Kostenrechnung V512 1.2A .....	12
10.1.	Antrag: neue Darstellung Budget und MUP für die Kostenrechnung V512 Ziff. 1.2 .....	12
10.2.	Info: Revisionsbericht der Kostenrechnung V512A .....	14
11	Antrag: Erfahrungsgruppe "Verkaufsgeräte" .....	14
12	Varia .....	14

Pendenzenliste

## 1 Begrüssung und Genehmigung Protokoll

Helmut Eichhorn begrüsst die Teilnehmenden zur Sitzung der KVP.

Matthias Rohrbach hat sein Stimmrecht an Alberto Bottini und Martin Kuchler sein Stimmrecht an Lorenzo Martinoni abgetreten. Reto Meister muss sich für den Beginn der Sitzung entschuldigen und hat sein Stimmrecht für den ersten Teil an Beat Nater abgetreten.

### Entscheid (einstimmig angenommen)

Das Protokoll der Sitzung vom 17. Januar 2017 wird ohne Änderungen genehmigt und verdankt.

### Beilage

01 2017\_01\_17\_Protokoll\_KVP\_genehmigt.pdf

## 2 Antrag: Proofs of concept für PPT-Anwendungen im DV

### Beschrieb

Reto Steiner: Die KMP hat mit Präzisierungen dem Antrag zugestimmt (Prämissen: Reporting; Einhaltung heutige Tarifbestimmungen und -hoheiten). Auch die Erfahrungsgruppe Kontrolle unterstützt den Antrag.

### Antrag

Die KVP stimmen dem Antrag für die Proofs of Concept von PPT-Anwendungen zu.

### Diskussion

Stephan Brode: Müssen die Vorgaben für die Proofs of Concept nicht für alle TU gelten? Müsste nicht auch SOB in diesem Antrag berücksichtigt sein?

Helmut Eichhorn: Die TU haben die Hoheit über die Vertriebssystem und müssen dabei dieselben Bedingungen erfüllen. Zwei regulatorische Fragen müssen geklärt werden:

- Wie gehe ich mit dem Tagespreis um? Die KMP hat die Regeln definiert.
- Wie gebe ich formell die Fahrtberechtigung aus?

Die restlichen Aspekte entsprechen den heutigen Regeln. Nach der Verabschiedung in der KVP ist die Umsetzung in der Kompetenz der antragstellenden TU. Wenn noch weitere TU einen Test machen wollen, wird dieses Gremium entscheiden. Wenn wir diesem Antrag zustimmen, gelten dieselben Regeln automatisch auch für SOB.

Stephan Brode: Gelten die heutige Tarifhoheiten? Reto Steiner: Gemäss KMP gelten die heutigen Tarife.

Samuel Rindlisbacher: Wir verfolgen ein zweistufiges Verfahren: In diesen Tests fokussieren wir die Technologie inkl. Bestpreis pro Tag. Die tarifarische Anpassung müssen wir in einem nächsten Schritt angehen.

Daniel Hofer: Das Zielbild 2025 würde die Vorgaben für eine Vereinfachung definieren. Mit diesen neuen Systemen werden trotzdem einige Aspekte kundenfreundlicher ausgestaltet. Wir müssen Innovation zulassen sowie die technischen und kommerziellen Herausforderungen kennen.

Martin Kuchler (über Korrespondenzweg): Der Proof of Concept müsste sich auf die Preisbildung konzentrieren. Technische Aspekte müssen nicht genehmigt werden.

Lorenzo Martinoni: Wie machen wir die Erkenntnisse der Proofs of Concept für das weitere Vorgehen zugänglich?

Stephan Brode: Der Aspekt der SAV kann vermutlich in den Tests nicht genügend geklärt werden (z.B. Menge der Kundenreaktionen im Nachgang). Über diesen Aspekt sollten wir vor der definitiven Einführung auch Erkenntnisse haben.

Helmut Eichhorn: Die TU haben eine Informationsbringschuld resp. verpflichten sich für die Information in den Kommissionen. Ich plädiere für eine offene Diskussion. Die elektronischen Kanäle werden nicht billiger, sondern die Kosten werden von „vor dem Kauf“ auf „nach dem Kauf“ resp. nach der Reise verlegt.

### **Entscheid (einstimmig angenommen)**

Die KVP genehmigt den Antrag und stimmt den vorgelegten Proofs of Concept zu. Die TU werden in der KVP über die Erkenntnisse informieren.  
Die gleichen Grundlagen und Regeln gelten auch für den Test von SOB (vgl. Traktandum 3).

### **Beilagen**

02 PoC\_PPT\_im\_DV\_def\_V4 Antrag.pdf

## **3 Antrag: Post-Payment Pilot mit iBeacons (BiBo)**

### **Beschrieb**

Samuel Rindlisbacher: Wir testen die automatische Reiseerfassung mit einem anderen technischen Ansatz (Beacon). Wir lehnen uns fachlich und kommerziell an das vorangehende Traktandum an und stützen uns ebenso auf die aktuell gültigen Tarife.

### **Antrag**

Die KVP genehmigt der SOB einen Pilot ihrer Post-Payment-Lösung mit Beacon-Erfassungstechnologie unter folgenden Rahmenbedingungen

- Perimeter: Alle Linien, welche mit SOB-Rollmaterial gefahren werden («Wo SOB draufsteht, ist BiBo drin»)
- Dauer: 1. Mai bis 31. Mai 2017
- Eingeschränkter Testuserkreis von 50-100 Teilnehmende
- Abrechnung mit «Bestpreis»-Garantie pro Tag
- Umsatzabrechnung über bestehenden NOVA-Kanal SOB
- Erweiterbarkeit des Piloten in einer zweiten Phase ist möglich bis Ende 2018. Perimeter, Anzahl User und Zeitraum werden noch definiert.

### **Diskussion**

Alberto Bottini: Können wir uns leisten, mehrere Systeme aufzubauen?

Samuel Rindlisbacher: Wir werden informieren, wieviel eine Ausrüstung der ganzen Branche kosten würde (mindestens eine Annäherung der Kosten für den ganzen öV).

Helmut Eichhorn. Ich danke SOB für den Test dieser Fragen. Wie viele Lösungen wir parallel betreiben, müssen wir in eine langfristige Roadmap einfließen lassen.

Bruno Lehmann: Die Tarifbestimmungen und Rahmenbedingungen aus dem Beschluss zum vorherigen Punkt sollen auch für den SOB-Test gelten. Über die Weiterführung werden wir in der KVP beschliessen.

Lorenzo Martinoni: Die drei Tests sollten wir aus Sicht ch-direct in einer Information zusammenführen (z.B. Bericht mit 3 Kapiteln zuhanden KVP).

Martin Perrez: ch-direct wird die Erkenntnisse aller Proof-of-Concept konsolidiert zusammenfassen.

### **Entscheid (einstimmig angenommen)**

Die KVP genehmigt der SOB den Pilot ihrer Post-Payment-Lösung mit Beacon-Erfassungstechnologie unter den ihm Antrag genannten Rahmenbedingungen. Für SOB gelten die gleichen Grundlagen und Regeln gemäss Traktandum 2. SOB informiert in der KVP über die wesentlichen Erkenntnisse.

ch-direct wird über die Erkenntnisse aller Tests (resp. Proofs of Concept) informieren.

### **Beilagen**

03 Post-Payment Pilot mit iBeacons (BiBo) Antrag.pdf  
03 Post-Payment Pilot mit iBeacons (BiBo) Beilage.pdf

## **4 Antrag: Verknüpfung TU-Benutzerkonten mit NOVA**

### **Beschrieb**

Andreas Fuhrer: Neu hat der Kunde mehrere Accounts. Die Verknüpfung müssen wir mit einer korrekten Identifikation sicherstellen. Die vorgeschlagene Lösung umfasst eine Kundenidentifikation (Kunden-Nr. ergänzt mit zugestellter SMS auf Tel-Nr. oder einer Bestätigung per Mail). Bedingung ist eine Hinterlegung entweder der Telefonnummer oder einer Mail-Adresse auf der Nova-Plattform.

### **Antrag**

Die KVP nimmt zur Kenntnis

- Die Verknüpfung vorbestehender Benutzerkonten von TU-Portalen mit dem SwissPass wird ermöglicht.
- Die Authentifizierung der Kunden anlässlich der Verknüpfung erfolgt über einen Bestätigungslink oder SMS-Code (Best Practice).
- Die TU-Kunden erhalten somit Sichtrechte auf Informationen zu ihrem SwissPass und den referenzierten Abonnements wie auf swisspass.ch, in einem ersten Schritt mindestens für das Halbtax sowie alle Verbundabodaten.
- Die konkrete Regelung für die Referenzimplementierung mit Lese- und punktuellen Schreibrechten wird mit dem ZVV ausgearbeitet und der KVP im Juni 2017 vorgelegt.

### **Diskussion**

Stephan Brode: Ich kann mit einem falschen SwissPass kombinieren. Die Überprüfung der richtigen Person kann nur mit der brieflichen Zustellung des Codes erfolgen. Wir dürfen uns nicht in einer falschen Sicherheit wähen. Andreas Fuhrer: Im Vordergrund steht die Umsetzung des Matching.

Lorenzo Martinoni: Die Hinterlegung der Adresse muss sicher erfolgen.

Daniel Hofer: Ich sehe aufgrund des Antrags keine Gefährdung für den öV.

Alberto Bottini: Wir werden im Juli die Bedingungen diskutieren (z.B. wer darf welche Daten sehen). Für diesen wichtigen Punkt benötigen wir genügend Zeit. Andreas Fuhrer: Im Fokus stehen der Vertrieb: Was resp. welche Leistung kann ich resp. die TU sehen.

Lorenzo Martinoni: Drei Aspekte sind zu klären: Wer sieht was? Wer darf was verändern? Sowie in der KMP: Welche Daten stehen wofür im Sinne des Marketings?

Daniel Hofer: Wie sieht der Zeitplan aus? Ich plädiere für eine schnelle Umsetzung. Andreas Fuhrer: Die Umsetzung mit dem ZVV-Abo auf dem SwissPass ab 2. Quartal 2018 entspricht der Referenzanwendung. Im Juni kann ich in der KVP eine Roadmap präsentieren.

Lorenzo Martinoni: Die KVP soll am 20.06.2017 entscheiden.

Andreas Fuhrer: Ich stelle fest, dass die vorgeschlagene Regelung Niemandem Probleme bereitet. Diese ist Grundlage für die weiteren Arbeiten und kann zukünftig nicht einfach umgestossen werden.

### **Entscheid (einstimmig angenommen)**

Die KVP nimmt die vorgeschlagene Regelung und Erläuterungen zur Kenntnis.

### **Beilagen**

04 Verknüpfung TU Benutzerkonten mit NOVA V1.0.pdf

## **5 Info: Stand Abschaltung Altsysteme inkl. Verbindungslisten**

### **Beschrieb**

Andreas Fuhrer: Die KVS bringt den Wunsch für diese Information ein. Wir hoffen, dass die Verbindungslisten einmal nicht mehr benötigt werden. Der Umgang mit der Liste soll analog zum End-of-Life des DaX erfolgen.

### **Information aus der KVS**

Die KVS

- nimmt die Informationen betreffend Verbindungslisten (Relationslisten), Stand 15.03.2017, zur Kenntnis.
- beauftragt die GS damit, die Projektleitung (ZPS, A. Fuhrer) zum aktuellen Stand betreffend Fortführungsplan der Verbindungslisten (Relationslisten) einzuladen. Termin KVS-Sitzung März 2018.

### **Diskussion**

Bruno Lehmann: Wie hoch sind die Systemkosten? Wir müssen die finanziellen Konsequenzen diskutieren.

Stephan Brode: Aktuell haben wir eine Ungleichbehandlung, weil gewisse Transportunternehmen in den Genuss des Piloten kommen und andere nicht. Die KVS sieht Bedenken, weil ein Übergang mit Unklarheiten vorgesehen ist. Es ist ein solidarischer Akt gegenüber jenen TU, welche noch eine Weile auf die Verbindungslisten angewiesen sind. Ich bin froh um entsprechende Signale.

Susanne Grün: Die DaX Betriebsorganisationengesellschaft diskutiert aktuell einen geregelten Ausstieg.

Andreas Fuhrer: Kostenintensiv sind Anpassungen im Verbund (z.B. Erweiterung libero). Solange wir die bestehende Liste weiterpflegen, sind die Kosten überschaubar. Die Systemkosten sind aktuell in Abklärung. Wir werden sicher den Servicelevel reduzieren (z.B. kein 24h-Service).

Helmut Eichhorn: Gewisse TU testen als Pionier die neuen Systeme. In der Migration ab 2020 müssen wir eventuell mit höheren Kosten rechnen. Wir entscheiden über einen Businessaspekt, der für die TU in ihrer Planung der Systeme extrem wichtig ist. Die KVP wird über die finanziellen Auswirkungen entscheiden. Der Vertriebspartner muss die Branche klar informieren, was in welcher Form und unter welchen Prämissen bereitstellt.

Bruno Lehmann: Im Dax wurde ein bewusster Entscheid gefällt. Mit den anderen Systemen müssen wir gleich entscheiden.

Helmut Eichhorn: Wie mit dem Programm ZPS abgesprochen, wird in der KVP ein regelmässiges Reporting über die Ablösung der Systeme erfolgen. In der nächsten KVP erfolgt die nächste Gesamtsicht über die Systeme und ihre Ablösung, welche wir als Beschluss in die Branche kommunizieren. Andreas Fuhrer: Ich werde in der KVP am 20.06.2017 den aktuellen Stand der Ablöse-Roadmap präsentieren.

Lorenzo Martinoni: Der ZVV setzt unbefristet auf die Verbindungslisten. Das bestehende POS-System wird nicht an Nova angeschlossen. In einem bestehenden Vertrag haben sich die SBB verpflichtet, diese Liste im ZVV-Gebiet anzubieten. Möglicherweise können dabei auch andere Verbände berücksichtigt werden.

Helmut Eichhorn: Die Verbände übernehmen in diesem Thema die Führung. Projektentscheide des LA öV-Projekte haben direkte Auswirkungen auf die Kosten der TU. Er wiederholt seine Aufforderung an den LA öV-Projekte, in den Beschlüssen ebenfalls die Betriebssicht und die Auswirkungen auf den aktuellen Betrieb zu beachten.

## **Entscheid**

Die KVP nimmt die Informationen zur Kenntnis.  
ZPS wird in der KVP am 20.06.2017 eine Roadmap und Ablöseplanung für alle Altsysteme vorlegen. Es muss geklärt werden, wer nach der Ablösung die System-Kosten trägt (analog Ablösung DaX).  
Der LA öV-Projekte wird aufgefordert, bei seinen Beschlüssen ebenfalls die Auswirkungen auf den Betrieb zu richten.

## **Beilagen**

05 Verbindungslisten\_Relationslisten Info.pdf

## 6 Antrag: KoServ Releasepolicy

### Beschrieb

Alexander Winiger: Der KVP wird die geplante Release-Policy der Software-Versionen von KoServ resp. die Validierung der mit dem SwissPass verknüpften Leistungen mit Hilfe mobiler und stationärer Informatikmittel vorgelegt. Dieser Antrag ist als Präzisierung des durch die KVP am 17.01.2017 genehmigten Antrags 08-02 „Release-Planung KoServ“ (jährlich 4 Major Releases) zu verstehen.

### Antrag

Die KVP genehmigt

- den Antrag der SBB-Informatik „KoServ Release Policy“ mit dem „2+1-Modell“ der unterstützten KoServ Softwareversionen mit sofortiger Wirkung.
- eine Weiterführung des Modells ab 2018. Die Jahres-Planung wird durch das Betriebsmeeting festgelegt. Die Information an die Branche erfolgt jeweils mittels Informationsschreiben durch ch-direct.

### Diskussion

./.

### Entscheid (einstimmig angenommen)

Die KVP genehmigt mit dem Antrag die Release-Policy der Software-Versionen von KoServ.

### Beilagen

06 KoServ Release Policy V5 Antrag.pdf

## 7 Antrag: Freigabe Fallback-Code

### Beschrieb

Alexander Winiger (stellvertretend für Thomas Müller): Wenn der Sicherheitselement-Service nicht zur Verfügung steht (offline ist), können keine signierten Billette verkauft werden. In diesem Fall soll eine TU das Billett mit einem Fallback-Code und einer kurzen Gültigkeit ausgeben können. Dieser Fallback-Code wird im Voraus generiert.

### Antrag

Die KVP gibt die Verwendung des Fallback-Codes des Sicherheitselement-Service für alle Partnersysteme unter den in Kapitel 4 formulierten Vorgaben frei.

### Diskussion

Stephan Brode: Die SBB verkauft viele Online-Ticket. Braucht sie die Fallback-Codes?

Alexander Winiger: Wir als SBB erhalten keine Bevorteilung.

*Gerne stelle ich Ihnen die Aussage der SBB betreffend Nutzung des Fallbackcodes (FBC) zu (schriftliche Ergänzung nach der Sitzung).*

*Die SBB (NOVA, ZPS) wird den Fallbackcode benutzen. Im Unterschied zu anderen TU differenzieren wir die Gültigkeitsdauer in Abhängigkeit der damit jeweils verkauften Leistung. Diese Möglichkeit besteht ebenso für andere TU. Insofern haben wir die exakt gleichen Rahmenbedingungen wie andere TU.*

Stephan Brode: Es können Billette mit einer zu langen Gültigkeit bereitgestellt werden: 2 Tage sind in meiner Einschätzung zu lange.

Reto Steiner: Die TU müssen ihr Kontrollperson schulen und informieren, um gegenüber dem Kunden richtig zu kommunizieren (Kunde darf von der Ausgabe eines FBC nichts merken). Die Vorsichtsmassnahmen müssen bekannt sein. Die Sensibilisierung und ein professioneller Umgang sind wichtig.

Lorenzo Martinoni: Darf ein Verbund noch zusätzliche Kriterien einführen? Ist der Entscheid auch für die Verbünde verbindlich? Reto Steiner: Für die Verbünde ist nichts definiert. Der Anbieter entscheidet über die Umsetzung und das Sicherheitsniveau.

Alexander Winiger: Ich würde im Voraus produzieren und inventarisieren. Die Verwendung der Fallback-Code muss ausgewiesen werden. Ich als Vertriebssystem bin verantwortlich.

Stephan Brode: Warum jede Stunde einen Rapport? Reto Steiner: Wir wollen das Kontrollpersonal gezielt kurzfristig informieren (z.B. wenn kurzfristig viel Codes im Einsatz sind).

Stephan Brode: Das System muss mir sagen, wenn der Kontroll-Service nicht funktioniert (resp. keine Sicherheitselemente ausgegeben werden können). Alexander Winiger: Geplant sind 16 Ausfälle pro Jahr jeweils Mittwochnacht. Im Falle eines ungeplanten Ausfalls erfolgt eine Benachrichtigung durch die Leitstelle und die TU werden per Mail informiert.

### **Entscheid (einstimmig angenommen)**

Die KVP genehmigt den Antrag und gibt die Verwendung des Fallback-Codes des Sicherheitselement Service für alle Partnersysteme unter den in Kapitel 4 formulierten Vorgaben frei.

### **Beilagen**

07 Freigabe Fallback Code\_V5 Antrag.pdf

## **8 Verkaufsprovision**

### **8.1. Info: Transparenz**

#### **Beschrieb**

Martin Perrez: Wir haben die Grundlagen für die ausgewählten Transportunternehmen (TU) bereitgestellt. Keine TU weist einen überdurchschnittlichen Deckungsbeitrag aus (keine grossen Ausreisser im Verhältnis zum Umsatz, positive und negative Ausprägungen sind plausibel). Die Abweichungen sind erklärbar resp. abhängig von der TU-Strategie. Keine TU profitiert übermässig aus dem Verkauf.

#### **Antrag**

Martin Perrez: Ich beantrage Kenntnisnahme der Ergebnisse. Wir werden die Betrachtung der Verbunde ergänzen und vorgängig in der KVS präsentieren. Die Erkenntnisse fliessen in das Projekt „Verkaufs-Provisionsmodell“ ein.

### **Diskussion**

Michael Kistler: Im Vorfeld wurde vor allem bei Einzelbillette und im Online/Mobile-Verkauf vermutet, dass TU von massiven Provisionserträgen profitieren könnten. Das präsentierte Bild widerlegt, dass jemand aus den Provisionszahlungen einen Nutzen schlagen könnte.

Verena Grotz: Wir sind froh über die aufgezeigte Transparenz und danken für das transparente Vorgehen.

### **Entscheid (einstimmig)**

Die KVP nimmt die Informationen zur Kenntnis. Die qualitativen Erkenntnisse werden in der weiteren Diskussion berücksichtigt. Die Provisionen der Verbunde werden nur in der KVS gezeigt.

### **Beilagen**

./.

## **8.2. Antrag: Projektabschluss**

### **Beschrieb**

Michael Kistler: Das Projekt unterbreitet den Abschlussbericht (vgl. Beilage). Sowohl komplexe als auch einfache Lösungen wurden nicht als zielführend betrachtet. Die Prämissen haben im Projektverlauf geändert, indem aktuell eine automatische Reiseerfassung angestrebt wird. Unsere Lösung muss mit dem Ergebnis kompatibel sein. Unser vorgeschlagener Lösungsansatz sieht eine Integration in das Projekt TL 2025 (neu: VL 2025) und keine Anpassung in der Übergangszeit vor.

### **Antrag**

Der LA empfiehlt der KVP zuhanden StAD hinsichtlich der Weiterentwicklung des Verkaufsprovisionsmodells folgendes Vorgehen:

- Einbindung des Lösungsansatzes „Beratungs-/SAV-Entschädigung in der Welt der automatischen Reiseerfassung“ und in das Projekt Tariflandschaft 2025.
- Beibehaltung des heutigen Provisionsmodells bis zum Zeitpunkt der Umsetzung der Tariflandschaft 2025 aus zwei Gründen:
  - Eine bessere Lösung wäre eher komplexer als die heutige und würde mehrere Jahre Zeit für Entwicklung und Gremienlauf erfordern. 2025 wäre dann bereits recht nahe.
  - Die Transition zum Zielbild erfordert schlagkräftige mobile Vertriebskanäle, um die öV-Kunden schrittweise von den Papierbilletten zu entwöhnen. Das heutige Modell ermöglicht es den TU, solche innovativen Kanäle anteilig über Provisionseinnahmen zu finanzieren.

### **Diskussion**

Daniel Hofer: Ich bin froh, hat man nicht zwanghaft eine Lösung erarbeitet. Ich trage den Entscheid voll und danke für die Erarbeitung unter der Führung von Michael Kistler.

Alberto Bottini: Mit dem Vorschlag würden wir einem anderen Projekt die Fragestellung aufbürden. Wir warten besser die Ergebnisse aus dem Projekt VL 2025 ab sowie überlassen die Bearbeitung der Fragestellung weiterhin den gleichen Personen und dem gleichen Gremium, das heisst der KVP. Die Kompetenzen sind im LA des Projekts Verkaufsprovision.

Daniel Hofer: Die Kosten der elektronischen Kanäle nehmen zu und die Skalierbarkeit ist aktuell nicht absehbar. Ich habe heute das damalige Gefühl nicht mehr, dass die elektronischen Kanäle billiger seien.

Helmut Eichhorn: Diese Schlussfolgerung können wir in den StAD weitergeben. Unsere Aufgabe ist, genau hinzuschauen. Die Kosten sinken im Moment tendenziell nicht. Wir haben erkannt, dass wir zukünftig vermutlich anderes Personal benötigen werden. Diese Erkenntnis müssen wir an die Entscheidungsträger weitergeben, damit sie diese in der Zukunftsplanung berücksichtigen.

Monika Moritz: Der StAD hat gestern (6. April 2017) die Zuständigkeiten im Projekt „GG / TL 2025“ neu definiert. Vor der weiteren fachlichen Bearbeitung muss die Governance geregelt werden. ch-direct wird sich im Projekt stärker einbringen und wir werden euch unterstützen.

Helmut Eichhorn: Wir müssen das Thema adressieren und die Grundlagen haben sich auch im StAD vom 6. April 2017 wieder geändert. Das Projekt hat die grossen Leitlinien im Blickfeld und kann den richtigen Zeitpunkt für die Erarbeitung der fachlichen Lösung bestimmen. Andererseits ist die KVP inhaltlich im Lead, muss dabei aber in das Projekt integriert sein.

Alberto Bottini: Lassen wir das Projekt arbeiten und die betroffenen Projektleiter informieren in der KVP. Ich möchte den Projekt-Beteiligten für die Bearbeitung danken.

Lorenzo Martinoni: Die Kommission soll in jeder Sitzung über den aktuellen Stand informiert werden. Entsprechend kann die Kommission direkt selber reagieren.

Helmut Eichhorn: Ich formuliere den angepassten Antrag: Die KVP betreut das Thema und nimmt die Bearbeitung im richtigen Zeitpunkt wieder auf. Das Thema wird entsprechend nicht an das „Programm GG / TL 2020 / VL 2025“ adressiert. Das „Projekt VL 2025“ muss sicherstellen, dass das Thema im richtigen Zeitpunkt aufgenommen wird. Wir haben eine gute Grundlage und können die diskutierten Lösungsansätze bei Bedarf wieder aufnehmen. Wir sind in dieser Thematik abhängig von den Vertriebsthemen, die uns noch weiterbeschäftigen werden.

Ich möchte Michael Kistler als Vorsitzenden des LA, den weiteren Beteiligten und dem Projektoffice für die Bearbeitung danken.

Die Unterstützung durch die Berater war ausgezeichnet. Ihre Distanz vom Schweizer Markt war ein Vorteil.

### **Entscheid (einstimmig)**

Die KVP betreut das Thema weiterhin und nimmt es im richtigen Zeitpunkt auf.

Die KVP empfiehlt dem StAD hinsichtlich der Weiterentwicklung des Verkaufsprovisionsmodells folgendes Vorgehen:

- Einbindung des Lösungsansatzes „Beratungs-/SAV-Entschädigung in die Welt der automatischen Reiseerfassung“.  
Die KVP ist verantwortlich für die Erarbeitung eines Provisionsmodells. Das Projekt „Vertriebslandschaft 2025 (VL25)“ muss sicherstellen, dass das Thema im richtigen Zeitpunkt an die KVP adressiert wird.
- Bis zum Zeitpunkt der Umsetzung der Tarif- resp. Vertriebslandschaft 2025 wird das heutige Provisionsmodells aus zwei Gründen beibehalten:

- Eine bessere Lösung wäre eher komplexer als die heutige und würde mehrere Jahre Zeit für Entwicklung und Gremienlauf erfordern. 2025 wäre dann bereits recht nahe.
- Die Transition zum Zielbild erfordert schlagkräftige mobile Vertriebskanäle, um die öV-Kunden schrittweise von den Papierbilletten zu entwöhnen. Das heutige Modell ermöglicht es den TU, solche innovativen Kanäle anteilig über Provisionseinnahmen zu finanzieren.

### **Beilagen**

08-02 Verkaufsprovision-Projektabschluss Antrag\_2017\_04\_24.pdf

08-02 Verkaufsprovisionen-Projektabschlussbericht\_2017\_04\_24.pdf

08-02 Präsentation\_Stand-2017-04-11.pdf

## **9 Antrag: Paymentprovision HTA und GA: Verrechnung am POS**

### **Beschrieb**

Durch die Einführung der GA und HTA-Produkte auf dem SwissPass werden diese Abonnemente zum grössten Teil automatisch erneuert. Gemäss Entscheid der KVP vom 01.04.2014 soll im Falle einer Bezahlung einer Rechnung am Schalter auch im Folgekauf eine Paymentprovision ausbezahlt werden. Der Beschluss konnte in dieser Form systemtechnisch nicht umgesetzt werden. Die Sinnhaftigkeit einer Umsetzung in den neuen Systemen (Nova-Plattform) wird angezweifelt (u.a. mittelfristig Rückgang des Schalterverkaufs mit der angestrebten automatischen Erneuerung in Abstimmung mit Projekt „Modell Verkaufsprovision“, geringe Bedeutung dieser spezifischen Verkäufe, hohe Kosten für einen geringen Nutzen).

### **Antrag**

Die KVP beschliesst:

1. Wird eine Rechnung für GA resp. HTA aus der automatischen Erneuerung am Schalter einbezahlt (unabhängig vom Zahlungsmittel), wird der betroffenen Transportunternehmung in den Altsystemen (Prisma-Welt) keine Paymentprovision von 1.28% des Umsatzes gutgeschrieben. Der diesbezügliche KVP-Beschluss vom 01.04.2014 wird rückwirkend aufgehoben.
2. Wird eine Rechnung für GA resp. HTA aus der automatischen Erneuerung am Schalter einbezahlt (unabhängig vom Zahlungsmittel), wird der betroffenen Transportunternehmung in den neuen Systemen (Nova-Plattform) keine Paymentprovision von 1.28% des Umsatzes gutgeschrieben. Der diesbezügliche KVP-Beschluss vom 01.04.2014 wird rückwirkend aufgehoben.
3. ch-direct wird beauftragt, die V512 entsprechend anzupassen.

### **Diskussion**

Bruno Lehmann: Wir haben uns bewusst für die Auszahlung einer Paymentprovision entschieden. Eine Umsetzung in den Alt-Systemen erachte ich als wenig sinnvoll. Demgegenüber erwarte ich für die neuen Systeme eine kreative Lösung. Jeder Kunde ist am Schalter teuer und ein Deckungsbeitrag entsprechend gerechtfertigt.

Alberto Bottini: Die Reka-Schecks werden wegfallen. Entsprechend wird zukünftig die Bezahlung von Rechnungen am Schalter in diesem spezifischen Geschäftsfall zurückgehen.

Verena Grotz: Wir stellen bei uns tiefe Umsätze und Beträge im beschriebenen Geschäftsfall fest. Eine Vereinfachung erachten wir entsprechend als sinnvoll.

Urs Sieber: Diese Paymentgebühr muss auch bezahlt werden. Wer eine Provision ausbezahlt erhält, der muss sich auch daran beteiligen. 33 TU wird eine Provision ausbezahlt und 260 TU finanzieren nur an die Regelung.

Daniel Hofer: Die Verkaufsstellen sind wichtig im öV-System. Die Beratung muss einen Wert haben. Mit dem SwissPass ist der Mehraufwand gestiegen. Ich kann ohne Provisionen die Präsenz nicht finanzieren. Ich plädiere für die Suche nach kreativen und pragmatischen Lösungen.

Urs Sieber: Wenn eine Einzahlung auf das Debitoren-Konto erfolgt, kann ich den Betrag nicht einem Produkt zuweisen. Prisma erkennt nicht, wofür die Einzahlung erfolgt. Wir müssten den Abo-POS umbauen. Eigentlich würde die Folgeleistung (Produktkauf) die Provision erhalten. Hier ist ein Bruch. Der Bau aller Umbuchungen ist sehr komplex. Die Lösung muss „DV-revisionstauglich“ und für die Revision kontrollierbar sein.

Samuel Rindlisbacher: Von welchem Provisions-Volumen sprechen wir? Martin Perrez: Es ist ein geringes Volumen. Weil die Angaben in den Systemen nicht vorliegen, müssen wir auf Informationen der TU zurückgreifen.

Verena Grotz: Alle TU müssen ebenfalls die IT ihrer eigenen Systemen anpassen. Die geschätzten Kosten werden sich also noch erhöhen.

Helmut Eichhorn: Ich entnehme der Diskussion, dass wir den Teilantrag 1 ohne Abstimmung annehmen. Ich lasse über den Antrag 2 und 3 abstimmen:

### **Entscheid (angenommen 10, Enthaltung 1)**

Die KVP genehmigt den ersten Antrag: Wird eine Rechnung für GA resp. HTA aus der automatischen Erneuerung am Schalter einbezahlt (unabhängig vom Zahlungsmittel), wird der betroffenen Transportunternehmung in den Altsystemen (Prisma-Welt) keine Paymentprovision von 1.28% des Umsatzes gutgeschrieben. (Teilantrag 1)

Antrag 2 und 3 werden zurückgestellt. ch-direct wird in Zusammenarbeit mit den betroffenen TU die Grössenordnung erheben (Umsatz, Provision). Gleichzeitig werden alternative Varianten geprüft und die Entscheidungsgrundlagen mit mehr Optionen ergänzt.

Die Vorschriften werden bei Bedarf nach dem Beschluss über die Umsetzung in den zukünftigen Systemen angepasst.

### **Beilagen**

09\_KVP\_17\_01\_2017\_Antrag\_Paymentprovision\_VerechnungPOS.pdf

## 10 Kostenrechnung V512 1.2A

### 10.1. Antrag: neue Darstellung Budget und MUP für die Kostenrechnung V512 Ziff. 1.2

#### Beschrieb

Ninja Versteeg: Inhaltlich hat sich an der Kostenrechnung nichts geändert, nur die Darstellung wurde angepasst. Für die neuen Systeme werden die Informationen präzisiert. Aufgrund fehlender Erfahrungswerte blieb der Fehlbetrag im neuen System Nova Plattform unerkannt. Die Begleitgruppe (BG) stützt die Anpassung. Bei den Beträgen handelt es sich - mit einer erwähnten Ausnahme – um keine Änderung.

#### Antrag

Die KVP vom 7.4.2017:

- 1) Nimmt die neue Darstellung für das Budget und die MUP für die Basisvertriebssysteme V512, Ziff. 1.2.5.1 A-Systeme zur Kenntnis
- 2) Genehmigt die folgende Auswirkung auf das Budget 2017 und die MUP 2018: Neue Systeme Nova Plattform: Erhöhung von CHF 800'000 auf CHF 2'500'000 Diese Erhöhung ist durch die Budgetreserve gedeckt.  
Nimmt die folgende Auswirkung auf die MUP 2021 zur Kenntnis: Senkung des MUP 2021 bei den Systemen mit Ablösung um CHF 750'000, weil der DaX ab 2021 ein B-System sein wird.

#### Diskussion

Beat Nater: Wir haben die Aspekte intensiv diskutiert. Ich danke Ninja Versteeg für den Lösungsvorschlag. Die Begleitgruppe hat nun eine gute Basis gelegt. Wir sind mit dem angepassten Budget auf der vorsichtigen Seite. Die BG empfiehlt Kenntnisnahme.

Bruno Lehmann: Ich schliesse mich Beat an. Die Transparenz ist verbessert. In der nächsten KVP kommt noch ein weiterer Antrag betreffend die Darstellung.

Susanne Grün: Die noch folgenden Änderungen sind eine Konsequenz aus dem Auftrag der Anpassung des DV-Mandats. Dies kann Auswirkungen auf die Darstellung des Budgets haben.

Martin Küchler (über Korrespondenzweg): Ich beantrage, den zweiten Antrag abzulehnen. Die BG soll gleichzeitig den Auftrag erhalten, bis am 10.10.2017 grundsätzliche Gedanken und Massnahmen für eine Kostensenkung zu erarbeiten.

Helmut Eichhorn: Der Grundtenor ist wichtig: Wie können wir die Kosten einschränken? Ich sehe dies eher als mittelfristige Aufgabe.

Beat Nater: Der Auftrag ist sehr herausfordernd und kann von der BG wohl kaum ausgeführt werden. Wir können kurzfristig höchstens eine grobe Risikobetrachtung durchführen.

Ninja Versteeg: Nach einem Jahr Nova-Betrieb haben wir bessere Grundlagen.

Stephan Brode: Im Parallelbetrieb benötigen kleinere TU mehr Zeit. Dies könnte man ergänzen.

Lorenzo Martinoni: Es ist auch eine Frage der Kurzfristigkeit. Welche Risiken gehen wir ein?

Bruno Lehmann: Wir könnten die Frage prozessual sowie die bisherige Ersparnisse aufzeigen.

Samuel Rindlisbacher: Würden wir nicht eine Beschäftigungstherapie beauftragen. Wir haben Einsparungen vorgenommen. Sollen wir die Energie nicht für Grundsatzfragen einsetzen und daraus das weitere Vorgehen ableiten?

Stephan Brode: Die Systemkosten und -effizienz sollen wir dauernd hinterfragen. Was ist zentral, was dezentral?

Alberto Bottini: Die Tabelle zeigt die Kosten je System auf. Eher sollten wir eine prozentuale Reduktion festsetzen (z.B. 10% Reduktion für bestimmte Systeme) und der Mandatsträger müsste Vorschläge unterbreiten.

Helmut Eichhorn: Vielleicht werden wir effizienter und günstiger, wenn wir mehr gemeinsam machen. Wie wissen noch nicht, wie die Vertriebslandschaft in 10 Jahren aussieht. Wir müssen sicherstellen, dass wir die richtigen Aufgaben machen. Welche Systeme wollen wir betreiben? Wir könnten Zielwerte für zukünftige Kosten setzen.

Alberto Bottini: Wir haben unterschiedliche Geschwindigkeiten. Ich zahle grosse Teile der Kosten selber und schaue entsprechend gut. Ein gewisses Vertrauen ist zielführend (z.B. in ZPS). Ich möchte konkret wissen, wo wir zu teuer sind. Wir können dann in der Tiefe schauen. Aber eine generelle Analyse ist schwierig.

Helmut Eichhorn: Wir stimmen über die diskutierten Vorschläge ab:

- a) Auftrag an die BG für das Aufzeigen von Massnahmen. (Ergebnis: 1 Ja, 7 Nein, 3 Enthaltungen)
- b) Diskussion Thema in der nächsten Klausur in einem Workshop. (1 Ja, 5 Nein, 5 Enthaltungen)
- c) BG betrachtet das Thema prozessual und zeigt in einer der nächsten KVP auf, wie wir mit dem Thema umgehen. (1 Ja, 2 Nein, 8 Enthaltungen)

Wir stimmen nun über die Anträge gemäss Einladung ab:

Antrag A) Ja 11

Antrag B) Ja 9, 1 Nein, 1 Enthaltung

Wir haben spürbare Fortschritte in den Prozessen zu verzeichnen und ich danke Ninja Versteeg, der BG und dem Mandatsträger.

## **Entscheid**

Die KVP nimmt die neue Darstellung für das Budget und die MUP für die Basisvertriebssysteme V512, Ziff. 1.2.5.1 A-Systeme zur Kenntnis.  
Sie genehmigt die beantragte und durch die Budgetreserve gedeckte Erhöhung der Kosten.

## **Beilagen**

10-01 Neue Darstellung Budget 2017\_MUP\_Information\_V2.pdf

## 10.2. Info: Revisionsbericht der Kostenrechnung V512A

### Entscheid (einstimmig)

Die KVP nimmt die Information zur Kenntnis.

### Beilagen

10-02 Revisionsbericht Kostenrechnung V512A Beilage Bericht.pdf

## 11 Antrag: Erfahrungsgruppe "Verkaufsgeräte"

### Beschrieb

Martin Perrez: Wir beantragen die Zusammenführung der 01.04.2014 gegründeten Erfahrungsgruppe „KVP – Vertretung TU je Automatenhersteller“ (resp. Erfahrungsgruppe "Verkaufsgeräte") mit der Arbeitsgruppe des Projekts MMI.

### Antrag

Die KVP genehmigt das Lastenheft der Erfahrungsgruppe "Verkaufsgeräte" gem. Kapitel 1.

### Diskussion

Helmut Eichhorn: Wer wählt die Mitglieder der AGr? In der aktuellen Zusammensetzung fehlen Vertreter für einzelne Lieferanten. Martin Perrez: Die AGr konstituiert sich selbst und bestimmt selber ihre Mitglieder. Die KVP wird über Änderungen der Mitglieder informiert.

Bruno Lehmann: Für die Lieferanten Krauth und fela sind in der AGr Mitglieder zu ergänzen

### Entscheid (einstimmig angenommen)

Die KVP stimmt der Zusammenführung der zwei Arbeitsgruppen zu und genehmigt das Lastenheft der Erfahrungsgruppe "Verkaufsgeräte" gem. Kapitel 1 des Antrags. ch-direct sucht für die ausstehenden Gerätehersteller Mitglieder aus den betroffenen TU.

### Beilagen

11 Erfahrungsgruppe Verkaufsgeräte Antrag.pdf

## 12 Varia

### Klausur

Helmut Eichhorn: Die MGB wird uns in der nächsten Klausur im üblichen Rahmen im Raum Zermatt begrüßen. Der zweite Tag ist für die reguläre Sitzung vorgesehen.

### Neue Gutscheinwelt

Verena Grotz: Die SBB wird im Juni in der KVP den Zwischenstand aufzeigen. Wer im Projekt mitarbeiten möchte, meldet sich bei K. Armbruster ([kathrin.armbruster@sbb.ch](mailto:kathrin.armbruster@sbb.ch)).

Helmut Eichhorn: Die Branche hat ein Interesse an einer gemeinsamen Lösung. Die Branche muss sich entsprechend einbringen. Nehmt das Angebot für die Mitarbeit entsprechend an.

### **SwissPass Kontrolle**

Helmut Eichhorn: Wir prüfen aktuell auf Chauffeur-Verkaufsgeräten eine erste Pilotumsetzung der Kontrolle mit einer Online-Datenübertragung (UMTS-Netz) statt über einen Kernel. Bis jetzt überzeugt der Ansatz und wir werden bei positiven Erkenntnissen schrittweise ausbauen. Der Ansatz ist eine gute Lösung, wo eine genügend gute Netzabdeckung vorliegt. Das Projekt ist offen für Anregungen und Kontakte.

### **IT-Standards**

Martin Perrez: Die KIT hat ein Kompendium herausgegeben mit einerseits verbindlichen Standards (z.B. DaX, RFID) und andererseits Empfehlungen (meist Verweise auf bestehende, in der Schweiz verwendete Standards, z.B. VDV). Die Abstimmung mit der V570 erfolgt bis Ende Jahr.

Link: [www.ch-direct.org/de/ch-direct/Gremien-DV/Gremien-DV/KIT/IT-Standards-im-oeV-Schweiz](http://www.ch-direct.org/de/ch-direct/Gremien-DV/Gremien-DV/KIT/IT-Standards-im-oeV-Schweiz)

### **IT-Talks**

Martin Perrez: Angesichts der vielseitigen Herausforderungen organisierte die Kommission IT-Systeme (KIT) erstmals die jährlich stattfindende Veranstaltung «IT-Talks öV-Schweiz». Im Dialog mit Experten aus verschiedenen Transportunternehmen haben die Teilnehmenden einen Einblick in Trends, Entwicklungen und Projekte von morgen erhalten.

Link: [www.ch-direct.org/de/ch-direct/Gremien-DV/Gremien-DV/KIT/Veranstaltungen](http://www.ch-direct.org/de/ch-direct/Gremien-DV/Gremien-DV/KIT/Veranstaltungen)

### **Erfahrungsgruppe Kontrolle**

Martin Perrez: In der Erfahrungsgruppe haben folgende Mitglieder neu Einsitz genommen:

Mitglied mit Stimmrecht

Georg Vogelsang, VBZ (bisher: André Meier)

Gastmitglied ohne Stimmrecht

Mathias Zollinger, SBB, Service Center Einnahmen (bisher: Isabelle Betschart-Kühne)

### **Beilage**

12-01 Mitgliederliste\_Erfahrungsgruppe\_Kontrolle\_2017\_04\_04.pdf

### **Termine Gremien DV 2017**

[www.voev.ch/de/ch-direct/Gremien-DV](http://www.voev.ch/de/ch-direct/Gremien-DV)

Für das Protokoll

24.04. 2017



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
572	17.01.2017	KVP	4.1	V512A: Kostenbeteiligung / -tilgung Verbände auf Verbundabos auf SwissPass.	Der Mandatsträger wird sich mit der Begleitgruppe V512A mit diesem Thema auseinandersetzen und in der KVP vom 9.-10. August 2017 erste	BG V512A	Mandatsträger	Versteeg Ninja	09./10.08. 2017 (KVP)	offen	
586	17.01.2017	KVP	6	ZPS	Änderungsverfahren für Kosten des (zukünftigen) Betriebs etabliert	Programmleiter	Mandatsträger	A. Fuhrer	28.04.2017	offen	
610	07.04.2017	KVP	3,4	Proof-of-Concept	TU informieren	SOB, tpf, BLS	Vertrieb	KVP-Mitglieder	10.08.2017	offen	
611	07.04.2017	KVP	3,4	Proof-of-Concept	ch-direct konsolidiert Bericht Erkenntnisse	ch-direct	Vertrieb	rst	10.08.2017	offen	
612	07.04.2017	KVP	5	Altsysteme	Roadmap und Ablöseplanung für alle Altsysteme vorlegen	ZPS	Vertrieb	Fuhrer	20.06.2017	offen	
614	07.04.2017	KVP	8	Verkaufsprovision	Grundlagen melden für weiteres Vorgehen	PL VL 2025	Vertrieb	Martinoni	dauernd	offen	Unterstützung ch-direct
615	07.04.2017	KVP	9	Paymentprovision	antrag update	ch-direct	Vertrieb	mpe	20.06.2017	offen	
616	07.04.2017	KVP	11	EG Verkaufsgeräte	ergänzen Mitglieder	ch-direct	Vertrieb	mpe / htr	20.06.2017	offen	