

Protokoll

Sitzung der Kommission Markt (KoM)

Zeit und Ort	21.08.2020, 09.15 – 13.15 Bern, Zentroom, Sitzungszimmer "Ironman+Flash"
Mitglieder mit Stimmrecht	Armin Weber, SBB, Präsident Daniel Hirt, BERNMOBIL/Libero, Vizepräsident Rémy Burri, TPG/Unireso Daniel Hofer, BLS/Onde Verte Robin Hurni, SGV Jérôme Michel, TL/Mobilis Martín Osuna, A-Welle Pascal Rechsteiner, ZVV Thomas Rist, VBSG/Ostwind Ralph Schertenleib, PostAuto Bernd Winter, BVB/TNW Stefan Würigler, JB
Beisitzende	Roland Wittwer, BAV Caroline Stüssi, Alliance SwissPass
Gremienmanagement	Karin Schüpbach, Alliance SwissPass (Protokoll)
Gäste	Nadja Peter, SBB Reto Lüscher, SBB (zu Traktandum 4) Nicole Tschanz, SBB (zu Traktandum 4, 16 und 17) Silvio Sticher, SBB (zu Traktandum 5) Kathrin Raess, Alliance SwissPass (zu Traktandum 6) André Ramsauer, Alliance SwissPass (zu Traktandum 9 und 10) Stefan Hertig, SBB (zu Traktandum 13) Michael Wermelinger, SBB (zu Traktandum 14) Beat von Känel, SBB (zu Traktandum 18) Chantal Beck, RailAway (zu Traktandum 21)
Entschuldigt	Piotr Caviezel, RhB/Davos-Klosters Tobias Kobel, RBS, Vertreter KIT
Nächste Sitzung	09.10.2020, 09.15 – 13.15 tbd

Inhaltsverzeichnis

1	Begrüssung und Mitteilung des Präsidenten	3
2	Genehmigung Protokoll vom 12.06.2020 und Information über Korrespondenzbeschlüsse	3
3	Aktuelles aus der Geschäftsführung	4
4	Ertragsmanagement Post-Corona (EMCO) inkl. Orientierung über die Verkehrs- und Ertragsentwicklung	5
5	Update zur Preis- und Sortimentsstrategie NDV: Marktforschung zu "Preisgefüge verbessern" – GA light	5
6	Grobkonzept integriertes Tarifsysteem (GITA): Statusupdate	7
7	Entschädigungsmodell NDV: Grundsatzdiskussion	8
8	Weiterzug "Auswirkungen von Corona auf GA-Erhebung"	11
9	Schlussbericht Verteilschlüssel Swiss Travel System 2019 (STS19)	12
10	Mehrjahresplanung ausserperiodische Verteilschlüssel 2021 – 2024	13
11	Forecast 2020 Mandate Alliance SwissPass, Teil Markt	14
12	Mandatscontrolling NDV: Finanz- und Kennzahlen Q2/2020	15
13	Information Stand Tageskarte Gemeinde	16
14	Weiterentwicklung Pricing Automatisches Ticketing	16
15	Abschaffung der Erstattungsgebühren IP gemäss Tarif 600.9	18
16	Abbruch des Vorprojekts Umbau swisspass.ch	18
17	Upsell-Kampagne zur (Rück)-Gewinnung von GA-Kunden	20
18	Reisegepäck NDV (GPS)	21
19	Kundensprache Englisch	22
20	Partnerschaft Mobiliar	23
21	Raiffeisen Mitgliederaktion 2021	23
22	Sprachregelung Sparbillette in den Verbänden	24
23	Stand Revision Kostenverteilung V512	26
24	Statusliste	27
25	Varia	27

1 Begrüssung und Mitteilung des Präsidenten

Armin Weber begrüsst die Anwesenden zu seiner ersten Sitzung als Kommissionspräsident. Er freut sich auf diese neue Arbeit und die gute Zusammenarbeit. Es liegt ihm am Herzen, sachliche, aber auch harte Diskussion führen zu können. In seiner Rolle ist er den Interessen der Alliance SwissPass verpflichtet und nicht denjenigen seines Arbeitgebers. Aus diesem Grund will er stark auf die Anliegen der einzelnen Sparten eingehen und er bittet die Mitglieder, ihn diesbezüglich auch in die Pflicht zu nehmen.

Auch für Caroline Stüssi ist es die erste KoM-Sitzung als Fachvertreterin der Geschäftsstelle. Caroline Stüssi kommt ursprünglich aus der IT-Branche und arbeitet seit knapp 1.5 Jahren bei der Geschäftsstelle, zuerst als Teamleiterin Tarif und mittlerweile als Leiterin Tarif und Vertrieb.

Zudem informiert Armin Weber, dass Tobias Kobel, RBS, als KIT-Vertreter in die KoM gewählt wurde und zukünftig an den KoM-Sitzungen teilnehmen wird. Tobias Kobel wurde kürzlich Vater und hat sich daher für diese Sitzung entschuldigt. Armin Weber gratuliert ihm und wünscht ihm und seiner Familie alles Gute.

Piotr Caviezel, RhB, hat sich für die Sitzung entschuldigt. Es sind somit zwölf stimmberechtigte Mitglieder anwesend und die KoM ist beschlussfähig.

Über die Traktanden 2, 11, 12, 15, 19 und 20 wurde im Vorfeld via eDecide entschieden. Sämtliche 13 Stimmberechtigten haben das eDecide ausgefüllt und es sind keine Diskussionswünsche eingegangen.

Zur Traktandenliste gibt es keine Anmerkungen und die Sitzung wird gemäss versendeter Agenda durchgeführt.

2 Genehmigung Protokoll vom 12.06.2020 und Information über Korrespondenzbeschlüsse

Beschrieb

Das Protokoll der Sitzung vom 12.06.2020 wird zur Genehmigung vorgelegt. Zudem werden folgende zwei Korrespondenzbeschlüsse protokolliert, welche seit der Sitzung vom 12.06.2020 erfolgt sind:

Wiederaufnahme GA-Erhebung: Präzisierung der Voraussetzungen

Vom 01. – 15.07.2020 wurde den KoM-Mitgliedern die Präzisierung der Voraussetzungen zur Wiederaufnahme der GA-Erhebung im Zirkularverfahren vorgelegt mit folgendem Ergebnis:

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) genehmigt die Definition der Kriterien; **(3 Ja-Stimmen (BVB, Ostwind, RhB), 10 Nein-Stimmen)**
- 2) gibt den Erhebungsstart per 03.08.2020 frei. **(7 Ja-Stimmen (BVB, Ostwind, A-Welle, RhB, TL, TPG, PAG), 6 Nein-Stimmen (SBB, BERNMOBIL, BLS, ZVV, SGV, JB))**

Verhinderung der Abwanderung von GA-Kunden

Vom 06. – 20.07.2020 lief der Zirkularbeschluss zur Verhinderung der Abwanderung von GA-Kunden. Der Antrag wurde wie folgt abgelehnt:

Die Kommission Markt genehmigt die Durchführung der Kampagne zur Verhinderung der Abwanderung von GA-Kunden gemäss Beschreibung. **(5 Ja-Stimmen (SBB, BVB, Ostwind, A-Welle, PAG), 8 Nein-Stimmen (BERNMOBIL, BLS, ZVV, RhB, TL, TPG, SGV, JB))**

Anmerkung: Dieses Traktandum wurde mittels eDecide behandelt.

Rémy Burri: Je n'ai pas participé à la séance du 12.06.2020.

Entscheid (12 Ja-Stimmen, 1 Enthaltung (TPG))

Die Kommission Markt (KoM) genehmigt das Protokoll der KoM-Sitzung vom 12.06.2020 und nimmt die beiden Korrespondenzbeschlüsse vom Juli 2020 zur Kenntnis.

Beilage

02 Protokoll KoM 12.06.2020

3 Aktuelles aus der Geschäftsführung

Beschrieb

Karin Schüpbach informiert über den aktuellen Stand der NOVA Nutzungsbedingungen 2.0 (NOVA NB): Die NOVA NB wurden vom BAV nicht genehmigt. Gleichzeitig hat das BAV ein Gutachten erstellen lassen, nach welchem die NOVA NB dem Kartellgesetz unterliegen. Ausgenommen ist die Festlegung der Endverkaufspreise und die Koordination des Ticketvertriebs unter den TU. Eine Erschwerung oder die Verweigerung des Zugangs für Dritte zum öV-Vertrieb sei nicht zulässig. Da das Gutachten vom BAV an die WEKO zugestellt wurde, muss die Branche aktiv werden. Der Strategierat (SR) hat eine Zweitmeinung zum Gutachten bei der Anwaltskanzlei Lenz & Stäehlin in Auftrag gegeben. In der Woche ab dem 07.09.2020 wird eine erste Einschätzung der Anwaltskanzlei erwartet, welche an der SR-Sitzung vom 15.09.2020 behandelt wird. Voraussichtlich im Oktober 2020 findet ein Gespräch mit der WEKO statt.

Zudem informiert Karin Schüpbach über den Verzicht zur Akkreditierung von lezzgo: Die BLS hat kommuniziert, dass lezzgo per Fahrplanwechsel 2020 mit Fairtiq zusammenspannen wird. Aus diesem Grund verzichtet lezzgo auf die Akkreditierung und beantragt bei der KoV eine Betriebsbewilligung bis max. 30.06.2021. Die KoV trägt die Hauptverantwortung in der Akkreditierung und wird am 24.08.2020 darüber entscheiden. Die Preisberechnung AT liegt jedoch in der Kompetenz der KoM. Lezzgo arbeitet noch mit den Preisregeln 1.1 und möchte aus verständlichen Gründen keine Anpassungen mehr vornehmen. Der Unterschied zwischen den Preisregeln 1.1 und 2.0 ist jedoch sehr marginal: der Anteil von lezzgo am Gesamtumsatz AT beträgt aktuell knapp 10%. Davon erfolgen 95% der Fahrten innerhalb eines Verbundbereichs und weisen keine Unterschiede in den Preisregeln auf.

Nachtrag: Die KoV hat den Antrag von lezzgo um Betriebsbewilligung bis max. 30.06.2021 einstimmig genehmigt.

Zusätzlich informiert Caroline Stüssi über die neuen Zuständigkeiten resp. Vertretungen der Geschäftsstelle in den Arbeitsgruppen:

- AGR Verbünde: Florin Bircher
- AGR Vermarktung: Jacqueline Reutimann
- AGR GTB: Priska Kämpf und Regula Kunz

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM) nimmt die Informationen aus der Geschäftsführung zur Kenntnis.

4 Ertragsmanagement Post-Corona (EMCO) inkl. Orientierung über die Verkehrs- und Ertragsentwicklung

Beschrieb

Reto Lüscher präsentiert die aktuellen Umlaufzahlen zu GA, HTA und Normaltarif. Die GA-Erneuerungswelle ist grundsätzlich gut gestartet, ebenso das HTA, wobei einige ehemalige GA-Kunden neu über ein HTA verfügen. Der Normaltarif-Umsatz hingegen ist nach einem guten Sommer am Stagnieren. Zudem musste die Prognose für den internationalen Personenverkehr reduziert werden, da weiterhin eine hohe Unsicherheit in den Märkten herrscht.

Der NDV-Mandatsträger hat den Likely Case auf 2021 erweitert. Dabei wird klar, dass der Markt weiterhin angekurbelt werden muss, um die Kunden in den öV zurückzugewinnen.

Nicole Tschanz stellt den aktuellen Stand der Marketingaktivitäten vor. Der Sommerpeak Freizeitkampagne wurde abgeschlossen, wobei sehr gute Online-Werte erzielt wurden und die Anzahl Vollzahler deutlich über dem Vorjahreswert lagen. Es konnten im Vergleich zum langjährigen Durchschnitt ca. doppelt so viele Schnupper-GA und -HTA verkauft werden. Auch das Gepäck-Special zeigt mit rund 6'000 Nutzungen eine erfreuliche Entwicklung. Aktuell läuft bereits die gewohnte Tageskartenaktion von Coop, wobei das Absatzziel von 185'000 voraussichtlich nicht erreicht werden wird.

Diskussion

Die Mitglieder melden nach mehrheitlich erfreulichen Entwicklungen im Juli eine Stagnation der Ertragsentwicklung seit Ende der Sommerferien. Die Maskenpflicht stellt insbesondere die Schifffahrt vor grosse Herausforderungen. Zudem beschäftigt die Mitnahme von Fahrrädern immer wie mehr.

Bezüglich Marketing wünscht sich Daniel Hirt für zukünftige Kampagnen, dass nicht nur Sujets mit Bergen und Seen ausgewählt werden, sondern auch der städtische Verkehr adäquat berücksichtigt wird.

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) nimmt zur Kenntnis, dass der "Likely Case" 2020 durch den NDV-Mandatsträger aktualisiert wurde;
- 2) nimmt zur Kenntnis, dass der "Likely Case" 2021 durch den NDV-Mandatsträger erstellt wurde;
- 3) nimmt den aktuellen Stand der Umsetzung Phase III mit Fokus auf "Jetzt die Schweiz entdecken" sowie weiterer Detailausarbeitungen zur Kenntnis.

Beilage

04 EMCO Mandate Markt

5 Update zur Preis- und Sortimentsstrategie NDV: Marktforschung zu "Preisgefüge verbessern" – GA light

Beschrieb

Ein wesentlicher Bestandteil der Preis- und Sortimentsstrategie NDV (am 06.03.2019 durch den StAd verabschiedet) ist die Differenzierung des Preisgefüges, wobei der Flatrate-Anteil zugunsten der Steuerbarkeit der Nachfrage reduziert werden soll. Dazu wurde eine GA-Preiserhöhung von zirka zehn Prozent sowie eine damit verbundene Begleitmassnahme für «Convenience-Kunden» vorgeschlagen. Als

zentrale Begleitmassnahme wurde im öV-Projekt «öV Ticket 2020» ein «GA light» in der Form eines öV-Guthabens konzipiert.

Aufgrund einer denkbaren/erwarteten Zunahme von Homeoffice als Folge der Corona-Krise ist es plausibel, dass sich der Bedarf einer Preisdifferenzierung weiter akzentuieren wird. So können künftig neben Freizeit-Kunden auch häufiger Teilzeit-Pendler zu einem «Convenience-Segment» (zwischen Halbtax-Abo und GA) gehören. Zudem besteht eine hohe Unsicherheit zum zukünftigen Nutzungsverhalten und den Zahlungsbereitschaften – auch da geht eine tiefere Abo-Nutzung mit einer De-facto Preiserhöhung (pro Kilometer) einher.

Aufgrund dieser Entwicklungen wurden die Überlegungen zu einem «GA light» nochmals durch die Arbeitsgruppen Sortimentsentwicklung NDV und Verbünde geprüft. Insgesamt wurden 22 Ideen eingereicht und durch den Mandatsträger Preis und Sortiment zu 7 Prototypen mit insgesamt 13 Ausprägungen verdichtet. Diese sollen nun bis Q4/2020 im Rahmen einer experimentellen Marktforschung untersucht werden. Die Finanzierung erfolgt über das Marktforschungsbudget des Teilmandats Preis und Sortiment. Anhand der Ergebnisse soll anschliessend ein Pilot-Konzept erarbeitet und bis Q2/2021 vorgelegt werden. Gegeben die erneute Zustimmung durch die KoM wird anschliessend ein einjähriger Pilotversuch durchgeführt (voraussichtlich «Closed-User-Group»), um bis Mitte 2022 evidenzbasiert über die Entwicklung des Preisgefüges sowie die Einführung eines «GA light» entscheiden zu können. Die Nachfrageentwicklung sowie das Mobilitätsverhalten unserer Kundinnen und Kunden gilt es genau zu analysieren. Da die finanzielle Tragweite einer solchen neuen Abo-Lösung gross sein kann, ist eine vorläufige Umsetzung sicher nicht angebracht.

Diskussion

Laut Pascal Rechsteiner war es dem ZVV immer ein Anliegen, dass ein neues Angebot zwischen GA und Verbundabo nur dann sinnvoll ist, wenn dies gleichzeitig mit einer Preiserhöhung beim GA einhergeht. Er beantragt daher, die Marktforschung unter der Prämisse der GA-Preiserhöhung durchzuführen.

Silvio Sticher rät von einer solchen Prämisse ab, da sie die Komplexität der Marktforschung erhöht. Zudem gehe es darum, die verschiedenen Ideen zu vergleichen und einen Favoriten zu finden. Ausserdem rät er zur Vorsicht, da eine solche Aussage in der Marktforschung nach aussen in die Medien getragen werden könnte.

Ralph Schertenleib weist auf die Prämisse der Preis- und Sortimentsstrategie NDV hin, dass das Gesamtvolumen weder steigen noch sinken soll. Wichtig sei die Feststellung für Handlungsbedarf für eine Flexibilisierung. Diese sollte jedoch nicht nur auf die aktuelle Situation bezüglich Homeoffice und COVID-19 beschränkt werden, sondern es lagen schon vorher Indizien vor.

Für Roland Wittwer entspricht die Prämisse der GA-Preiserhöhung auch der Haltung des BAV, sofern ein neues Angebot zwischen GA und HTA geschaffen wird. Zudem fragt er sich, was ist, wenn ein Verbund bereits jetzt ein neues Angebot umsetzt. Gemäss Silvio Sticher gilt das Ue500 und die geteilte Tarifhoheit. Er appelliert an die Verbünde für ein konsolidiertes Vorgehen der Branche und zur Vermeidung von Insellösungen.

Laut Armin Weber sollen mit der Marktforschung verschiedene Ideen schnell ausgetestet werden und der Horizont 2022 realistisch sein. Man wolle aber aus Gesamtsicht des öV handeln und entlang der Marktforschung eine Antwort finden, welche in eine Lösung geht.

Martín Osuna schlägt vor, einen Appell an die Verbünde zu formulieren, dass Ideen für flexible Abos zwingend in der KoM vorgestellt werden müssen, sofern sie mittleren bis grossen Einfluss haben.

Es wird zuerst über den Ergänzungsantrag des ZVV abgestimmt: In der Marktforschung wird die derzeit in der NDV-Strategie verankerte Preiserhöhung beim GA in angemessener Weise berücksichtigt. (11 Ja-Stimmen, 1 Nein-Stimme (SBB))

Entscheid (einstimmig)

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) nimmt die –durch die Corona-Krise bedingte – geänderte Ausgangslage bezüglich der Stossrichtung «Preisgefüge verbessern» (Preis- und Sortimentsstrategie NDV) zur Kenntnis;
- 2) beschliesst ein sequenzielles Vorgehen, wobei sich ein allfälliger Pilotversuch (2021) an den Erkenntnissen aus einer experimentellen Marktforschung orientieren soll. Über mögliche Anpassungen im Preisgefüge (mit oder ohne «GA light») soll bis Mitte 2022 entschieden werden;
- 3) beschliesst die Durchführung einer experimentellen Marktforschung zur Thematik im Rahmen des Budgets des Teilmandats Preis und Sortiment 2020; **Darin ist die derzeit in der NDV-Strategie verankerte Preiserhöhung beim GA in angemessener Weise zu berücksichtigen;**
- 4) **beauftragt die Geschäftsstelle der Alliance SwissPass mit der Formulierung eines Appells an die Verbünde und der Vorlage an der KoM-Sitzung vom 09.10.2020.**

Beilage

05 Antrag GA light

05 Antrag GA-light_Beilage Eingaben Prototypen

6 Grobkonzept integriertes Tarifsysteem (GITA): Statusupdate

Beschrieb

Das Kick-off des Projektteams fand bereits am 10.07.2020 statt, obwohl der Strategierat wegen fehlendem Quorum den Auftrag nicht gleich an seiner Sitzung vom 03.07.2020, sondern erst nachträglich mittels Korrespondenzbeschluss erteilen konnte. Der Beschluss wurde ohne Gegenstimme gefällt. Seit dem 10.07.2020 trifft sich das Projektteam regelmässig. Aufgrund von Ferienabwesenheiten oder anderweitigen, geschäftlichen Verpflichtungen finden die Sitzungen noch in wechselnder Besetzung statt. Dank bereits vor Projektstart geleisteten Vorarbeiten sowie effizienter Arbeit im Team liegt das Projekt im Plan. Das erlaubt dem Team, sich die erforderliche Zeit für Diskussionen in der nötigen Tiefe zu führen. Aktuell ist die Analyse im Gang. Die Lieferobjekte A1 (Grundraster), A2 (Bestandsaufnahme) und A3 (Anforderungskatalog) liegen als Entwürfe vor. Die meisten Interviews mit Stakeholder-Vertretern sowie mit Experten sind bereits vereinbart. Auch die Begleitgruppe traf sich am 21.07.2020 für den Kick-off. Ihre Rolle ist, die durch das Projektteam erarbeiteten Ergebnisse zu prüfen. Für den 27.08.2020 ist ein erster Workshop von Projektteam und Begleitgruppe geplant, zu welchem auch die KoM-Mitglieder eingeladen sind. Ziel des Workshops ist, den Entwurf des Anforderungskatalogs als Grundlage für die Interviews zu bereinigen und freizugeben. Die Finalisierung des Anforderungskatalogs zu Händen von KoM und Strategierat wird nach der Durchführung der Interviews im Rahmen eines zweiten Workshops erfolgen, der für den 21.09.2020 geplant ist.

In Zukunft können die KoM-Mitglieder die Statusreports zu den Umsetzungsprojekten aus der Strategie 2025 im PowerBI einsehen und sich über den Projektstand informieren. Die Projektleitung wird betreffend Budget und Termine nur im Fall von Abweichungen gegenüber dem Projektplan aktiv informieren. Inhaltlich wird die KoM an jeder Sitzung über den Fortschritt der Arbeit informiert und in die Diskussion einbezogen. Die KoM-Mitglieder werden auch zu wichtigen Workshops mit der Begleitgruppe eingeladen. Dazu gehört auch der Workshop vom 27.08.2020 zur Diskussion des Anforderungskatalogs.

Interessierte KoM-Mitglieder können sich für einen Zugang zum PowerBI bei Kathrin Raess (kathrin.raess@allianceswisspass.ch) melden.

Diskussion

Armin Weber fordert ein regelmässiges Statusupdate in der KoM, auch wenn das Projekt betreffend Budget und Termine im grünen Bereich liegt. Zudem möchte er mitgeben, dass Bedingungen, ohne die nicht weitergearbeitet werden kann, früh identifiziert und Lösungen zu Zielkonflikten erarbeitet werden.

Ralph Schertenleib erkundigt sich nach den Stakeholdern, die mittels Interviews abgeholt werden. Laut Kathrin Raess sind es mehrheitlich brancheninterne Stakeholder, aber auch Besteller und Preisüberwacher. Zudem wird ein Hearing mit Konsumentenorganisationen durchgeführt, wobei deren Anforderungen aufgenommen werden.

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM) nimmt den Statusbericht aus dem Projekt GITA zur Kenntnis.

Beilagen

06 Info Statusbericht GITA

06 Info Statusbericht GITA_Beilage

7 Entschädigungsmodell NDV: Grundsatzdiskussion

Beschrieb

Seit dem 01.01.2020 ist das Entschädigungsmodell NDV (EM NDV) eingeführt, womit von der vorherigen transaktionsbasierten Provisionierung hin zu einer Abgeltung der Kundenberatungs-/Serviceleistungen gewechselt wurde. Im Rahmen der Genehmigung des Ue500 und der Vorlage des vom BAV beauftragten Gutachtens der Hochschule Luzern bestätigt das BAV, dass sie dem EM NDV in der aktuellen Form nicht zustimmen. Nach ihrer Auffassung sei die Entschädigungsverteilung in der aktuellen Form diskriminierend ggü. Dritten und somit ungesetzlich. Konkrete Handlungspunkte mit Begründungen dieser Auffassung vom BAV liegen nicht vor. Eine Arbeitsgruppe aus Branchenvertretern und der Anwaltskanzlei Lenz & Staehelin arbeitet zurzeit an der Einholung einer Zweitmeinung mit den zwingend zusammenhängenden Themen «NOVA Nutzungsbedingungen» und «Entschädigungsmodell NDV». Mit der WEKO wurde vereinbart, dass die Alliance SwissPass im September 2020 nach erfolgter rechtlicher Abklärung auf sie zugehen wird.

Der Systemwechsel von der transaktionsbasierten Provisionierung des reinen Verkaufs von Produkten hin zur Abgeltung von Service- und Beratungsdienstleistungen ist eine von den am NDV Teilnehmenden Ende 2019 verabschiedete Lösung, um der zukünftigen Herausforderung bzgl. steigender Service- und Beratungsnachfrage der Kunden gerecht zu werden. Im Verständnis des BAV ist die dadurch faktische «Nullprovisionierung» auf dem reinen Verkaufsvorgang hinsichtlich multimodaler Vertriebslösungen und im Kontext der Öffnung des Zugangs zum Vertrieb für Dritte (NOVA Nutzungsbedingungen) problematisch. Das weitere Vorgehen und die voranstehend beschriebene Problemstellung ist grundlegend zu klären, besonders weil durch die ablehnende Haltung des BAV zum Entschädigungsmodell die Ue500 nicht genehmigt wird.

Der Präsident des Strategierates (SR) beauftragte die Geschäftsstelle damit in der KoM die Grundsatzdiskussion zu lancieren, damit die KoM ihrerseits dem SR vom 15.09.2020 einen Vorschlag zum weiteren Vorgehen unterbreiten kann.

Somit sind an der KoM verschiedene Handlungsempfehlungen zu besprechen und zu bestimmen, welche Positionierung die KoM dem SR empfiehlt. Vorbereitend auf die KoM-Sitzung hat die Geschäftsstelle drei mögliche Positionen ausgearbeitet und mit dem Mandatsträger SBB initial vorbesprochen.

Mögliche Positionen der KoM z.H. des SR vom 15.09.2020:

- 1) Es empfiehlt sich nicht, das EM NDV losgelöst von den Diskussionen rund um die NOVA Nutzungsbedingungen zu diskutieren. Allfällige Wechselwirkungen sind heute nicht abschätzbar. Daher sind zuerst die Fragen rund um die NOVA NB zu beantworten und das EM NDV erst bei Bedarf zu überarbeiten. Diese Position entspricht dem nachfolgend aufgeführten Vorgehensvorschlag des Mandatsträgers SBB.
- 2) Abgestimmt auf die RPV-Offertperiode 2023/24 ist das EM NDV weiterzuentwickeln, indem grundsätzlich am EM NDV festgehalten wird und zusätzlich eine Handlingfee für transaktionsbezogene Aufwände, wie z.B. für das Payment in Betracht gezogen werden. Die Überarbeitung erfolgt losgelöst von den Arbeiten in Bezug auf die NOVA NB und somit entkoppelt von den juristischen Ergebnissen.
- 3) Das Entschädigungsmodell NDV ist Teil der V512. Die V512 liegt nicht im Zuständigkeitsbereich des BAV, weshalb das BAV EM NDV weder ablehnen noch genehmigen kann. Parallel zur Zweitmeinung zum Gutachten des BAV zu den NOVA NB wird einerseits die Zuständigkeit des BAV und andererseits das anwendbare Recht geklärt.

Der Mandatsträger SBB empfiehlt dieses weitere Vorgehen:

- a) Die Zuständigkeit des BAV im Zusammenhang mit der Genehmigung des EMNDV ist rechtlich zu klären (Ue500 bzw. V512).
- b) Die laufenden Abklärungen der Juristengruppe zu den NOVA Nutzungsbedingungen 2.0 sind abzuschliessen und erst danach allfällige Auswirkungen auf das Entschädigungsmodell innerhalb der öV-Branche zu prüfen bzw. zu erarbeiten. Aufgrund vorhandener Abhängigkeiten zwischen NOVA NB 2.0 und EM NDV ist ein entkoppeltes oder gleichzeitiges Bearbeiten beider Themen nicht sinnvoll.
- c) Gemäss Abschlussbericht EM NDV vom 12.06.2020 wird das Modell weiterentwickelt. Ziel ist, das weiterentwickelte Entschädigungsmodell auf die RPV-Offerten für die Periode 2022/23 (Fertigstellung April 2021) oder 2024/25 (Fertigstellung April 2023) hin einzuführen. Somit muss diese bis April 2021 bzw. April 2023 durch die Branche genehmigt sein. Relevante Ergebnisse aus den NOVA Nutzungsbedingungen 2.0 sind in der Weiterentwicklung entsprechend zu berücksichtigen.
- d) Der Umgang mit Entschädigungen für multimodale Lösungen kann nicht von der öV-Branche und BAV allein geregelt werden, und sollte übergeordnet auf einem Gesamtkonzept zu multimodalen Vertriebslösungen basieren und von der Politik mit unternehmerischer Hilfe festgelegt werden.

Diskussion

Martín Osuna wiederholt die Worte von SR-Mitglied Severin Rangosch, wonach nicht der juristische Weg gesucht werden soll. Vielmehr brauche es ein Gespräch mit dem BAV.

Ralph Schertenleib differenziert zwischen den drei Empfehlungen (siehe Positionen 1 – 3) und derjenigen des Mandatsträgers (siehe Vorgehensvorschlag gemäss Ziffern a) bis d)). PAG unterstützt klar die Position 1, hat jedoch Vorbehalte zu den Ziff. a) und c) des Vorschlages des Mandatsträgers.

Daniel Hirt fragt sich, ob wirklich der Mandatsträger als Partei mit der weiteren Ausarbeitung beauftragt werden soll. Er beantragt, die Geschäftsstelle als neutrale Stelle mit der Aufbereitung und Präsentation am SR zu beauftragen.

Armin Weber weist darauf hin, dass heute keine inhaltliche Diskussion geführt werden kann, sondern nur eine prozessuale. Das Gutachten des BAV habe Fragen aufgeworfen, die zuerst geklärt werden müssen. Diese Informationen werden für den Austausch und die Einnahme einer klaren Haltung gegenüber der WEKO benötigt. Daher empfiehlt der Mandatsträger die Position 1 mit den weiteren Ausführungen (siehe Ziffern a) bis d)). Der Auftrag des SR-Präsidenten sah vor, eine inhaltliche Diskussion zu führen. Dies sei jedoch erst möglich, wenn die offenen Fragen gründlich geklärt sind. Die Prozessführung für das weitere Vorgehen ist seiner Ansicht nach Aufgabe der Geschäftsstelle. Mit dem Abschluss des Projekts EM NDV sind zudem die Arbeiten an die Geschäftsstelle übergegangen und daher sollte die Geschäftsstelle mit der Weiterausarbeitung beauftragt werden. Sobald es um inhaltliche Fragen geht, ist es Aufgabe des Mandatsträgers, die Grundlagen zu erarbeiten.

Daniel Hofer teilt diese Worte und ihm ist wichtig, keinen Schnellschuss zu machen. Die juristische Klärung findet er korrekt, jedoch sollte nicht zu viel Geld darin investiert werden, da es nicht nur ein juristisches Thema ist, sondern schlussendlich eine gemeinsame Lösung entstehen muss.

Ralph Schertenleib bezieht sich auf die Weiterentwicklung. Eine Einführung der Paymentprovisionen sieht er nicht, da sich die Branche für das aktuelle Modell entschieden hat. Solange die offenen Fragen nicht geklärt sind, ist dies ein Moratorium. Auch der ZVV sieht dies so.

Laut Martín Osuna wurde das Projekt NEM Verbünde aufgrund der aktuellen Ausgangslage gestoppt. Die Verbünde sollen in die weiteren Diskussionen einbezogen werden, sofern das Projekt inhaltlich reaktiviert werde.

Der Vorgehensvorschlag des Mandatsträgers gemäss Ziffern a) bis d) wird zur Abstimmung gestellt. (11 Ja-Stimmen, 1 Enthaltung (JB))

Entscheid (11 Ja-Stimmen, 1 Enthaltung (JB))

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) führt die Grundsatzdiskussion zum Entschädigungsmodell und verabschiedet als weiteres Vorgehen bezüglich EM NDV **den Vorgehensvorschlag des Mandatsträgers** zu Handen des SR vom 15.09.2020:
 - a) Die Zuständigkeit des BAV im Zusammenhang mit der Genehmigung des EMNDV ist rechtlich zu klären (Ue500 bzw. V512).
 - b) Die laufenden Abklärungen der Juristengruppe zu den NOVA Nutzungsbedingungen 2.0 sind abzuschliessen und erst danach allfällige Auswirkungen auf das Entschädigungsmodell innerhalb der öV-Branche zu prüfen bzw. zu erarbeiten. Aufgrund vorhandener Abhängigkeiten zwischen NOVA NB 2.0 und EM NDV ist ein entkoppeltes oder gleichzeitiges Bearbeiten beider Themen nicht sinnvoll.
 - c) Gemäss Abschlussbericht EM NDV vom 12.06.2020 wird das Modell weiterentwickelt. Ziel ist, das weiterentwickelte Entschädigungsmodell auf die RPV-Offerten für die Periode 2022/23 (Fertigstellung April 2021) oder 2024/25 (Fertigstellung April 2023) hin einzuführen. Somit muss diese bis April 2021 bzw. April 2023 durch die Branche genehmigt sein. Relevante Ergebnisse aus den NOVA Nutzungsbedingungen 2.0 sind in der Weiterentwicklung entsprechend zu berücksichtigen.

- d) Der Umgang mit Entschädigungen für multimodale Lösungen kann nicht von der öV-Branche und BAV allein geregelt werden, und sollte übergeordnet auf einem Gesamtkonzept zu multimodalen Vertriebslösungen basieren und von der Politik mit unternehmerischer Hilfe festgelegt werden.
- 2) beauftragt die Geschäftsstelle der Alliance SwissPass mit der Aufbereitung und Präsentation den Mandatsnehmer SBB mit der Aufbereitung und die Präsentation durch das Präsidium der KoM am Strategierat vom 15.09.2020.

Beilage

07 Antrag weiteres Vorgehen EM NDV

8 Weiterzug "Auswirkungen von Corona auf GA-Erhebung"

Beschrieb

Karin Schüpbach informiert über das prozessuale Vorgehen bezüglich Weiterzug des Antrags "Auswirkungen von Corona auf GA-Erhebung". An der KoM vom 12.06.2020 wurde die Wiederaufnahme der GA-Erhebung behandelt. Dabei wurde über zwei Anträge entschieden:

- Antrag 1) Wiederaufnahme der Erhebung
- Antrag 2) Wahl der Berechnungsstrategie

Der Antrag 2 fiel mit 6 Stimmen für Variante 1 (im 2020 erhobene Daten berücksichtigen, gemäss V511) und 5 Stimmen für Variante 2 (im 2020 erhobene Daten nicht berücksichtigen, sondern mit Daten aus VS GA 2019 auffüllen) sehr knapp aus.

Fünf KoM-Mitglieder haben den Entscheid zum Antrag 2) an den SR weitergezogen. Diese Möglichkeit gewährt das Ue500, wenn eine von zwei möglichen Voraussetzungen erfüllt ist:

- Hinweise vorliegen, dass Beschluss durch einen Interessenskonflikt beeinflusst wurde
- Hinweise vorliegen, dass Beschluss den Interessen der ASP zuwiderläuft

Die am Weiterzug beteiligten Mitglieder beziehen sich auf folgende Begründung:

"Der Entscheid, in einem volatilen Markt verteilsschlüsselrelevante Erhebungen durchzuführen, welche sich erst in 3-4 Jahren auswirken, kann verheerende Folgen insb. für kleinere und mittlere Transportunternehmungen mit sich bringen. Diese haben kaum Ausgleichsmöglichkeiten für starke Ertragsschwankungen. Ob die Besteller vier Jahre nach Corona erneut bereit sein werden, über die Ertragseinbussen zu diskutieren und dafür aufzukommen, ist höchst fraglich. Der Entscheid widerläuft daher den Interessen der Alliance SwissPass."

Aus diesem Grund wird der Antrag nun am SR vom 15.09.2020 behandelt. Es wurde jedoch nur der Antrag 2 weitergezogen, Antrag 1 wurde explizit vom Weiterzug ausgeschlossen.

Offen ist die Frage, ob nach dem Entscheid des SR eine Gesamtumfrage im NDV notwendig ist. Die Geschäftsstelle klärt diese Fragestellung aktuell mit der Prüfstelle Compliance.

Diskussion

Ralph Schertenleib weist für das Briefing der SR-Mitglieder darauf hin, dass die Trennung zwischen der Wiederaufnahme der Erhebung und dem Einsatz der Daten wichtig sei. Bei der Aufbereitung z.H. SR gehe es darum, ab wann die Daten wieder eingesetzt werden.

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM) nimmt die prozessuale Information zum Weiterzug des Beschlusses "Auswirkungen von Corona auf die GA-Erhebung" zur Kenntnis.

9 Schlussbericht Verteilschlüssel Swiss Travel System 2019 (STS19)

Beschrieb

Die Daten der Erhebung Swiss Travel System (STS19) sind verarbeitet, die provisorischen Verteilschlüssel berechnet. Die Konzepte zur Erhebung und Berechnung wurden in enger Zusammenarbeit mit der Branche entwickelt und verabschiedet.

Erhoben wurden im Jahr 2019 alle relevanten Verkaufskanäle und gewichtigen STS-Produkte. 90% der Kunden, deren Kontaktdaten vorab beschafft wurden, erhielten per Email die Einladung zur Umfrage. Die Fahrterfassung erfolgte ab dem 1. Reisetag im Online-Reisejournal in einer der 9 Sprachen oder bei Kunden, die am POS Tickets gekauft haben, alternativ auf dem Papierfragebogen. Der deklarierte Konsum umfasst 8'573 Reisende. Das sind 77% mehr als bei STS11, jedoch weniger als angestrebt. Dies obwohl methodisch die Maximalstrategie umgesetzt wurde.

Die Fahrten wurden basierend auf vordefinierten Regeln erfasst und taxiert. Aus den «Virtuellen Erlösen» pro TU wurden über ein mehrstufiges, STS-spezifisches Verfahren die provisorischen Verteilschlüssel STS19 berechnet.

Die Verschiebungen der TU-Anteile in den provisorischen Verteilschlüsseln sind erwartungsgemäss sehr gross. Die Verteilschlüssel STS19 basieren nämlich auf einem neuen Erhebungs- und Berechnungsdesign gegenüber der letzten Befragung von 2011 (STS11). Der Gästemix und das Reiseverhalten haben sich zudem zwischenzeitlich massgeblich verändert. Auch die TU-Landschaft und das Angebot wurden weiterentwickelt. Daraus resultieren Konsumunterschiede und teils deutliche Verschiebungen in den neuen Verteilschlüsseln.

Die definitiven Verteilschlüssel STS19 treten nach Abschluss der Restarbeiten am 01.01.2021 in Kraft.

Diskussion

Armin Weber zufolge wurde die Erhebung bestmöglich durchgeführt und das Resultat steht für ihn nicht zur Diskussion. Der touristische Markt ist stark gewachsen, was sich auch korrekt in den Erhebungsdaten widerspiegelt. Die Brunni-Bahnen Engelberg AG haben gegenüber der früheren Erhebung einen viel tieferen Wert, was ihrer Ansicht nach auf einen Fehler in der Kommunikation zurückzuführen ist. Aus diesem Grund werden die Brunni-Bahnen voraussichtlich einen Antrag stellen. Dieser werde abgewartet, der Schlussbericht wird dadurch jedoch nicht in Frage gestellt.

Gemäss André Ramsauer verzichten die Brunni-Bahnen Engelberg AG derzeit auf einen Antrag. Die Geschäftsstelle hat im Übrigen den Umstand analysiert. Die Auswirkungen dieser falschen Kommunikation auf die Erhebung sind absolut vernachlässigbar.

Entscheid (einstimmig)

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) genehmigt den vorliegenden Schlussbericht;
- 2) genehmigt die provisorischen Verteilschlüssel Swiss Travel System 2019;
- 3) beauftragt die Geschäftsstelle der Alliance SwissPass nach Abschluss der Nacharbeiten mit der Einlieferung der definitiven Verteilschlüssel zur Inkraftsetzung per 01.01.2021;

- 4) genehmigt die Schlussabrechnung und beauftragt die Geschäftsstelle der Alliance SwissPass, die Projektkosten in der Höhe von CHF 903'800 abzüglich geleisteter Akontozahlungen den TU zu verrechnen – dies unter Anwendung des «Kostenverteilungsschlüssels STS19»;
- 5) nimmt zur Kenntnis, dass die TU über die provisorischen Verteilungsschlüssel sowie den Schlussbericht informiert werden.

Beilagen

09 Antrag STS19 Schlussbericht

09 Antrag STS19 Schlussbericht_Beilage ProvVS

09 Antrag STS19 Schlussbericht_Beilage Zusammenfassung

10 Mehrjahresplanung ausserperiodische Verteilungsschlüssel 2021 – 2024

Beschrieb

Die zukünftigen ausserperiodischen Verteilungsschlüssel-Erhebungen müssen zeitlich neu geplant werden; dies aufgrund der bevorstehenden Entwicklungen beim GA-FVP (Berechtigungskreis und Verrechnungspreise) und bei der Tageskarte (Zukunft Tageskarte Gemeinde):

- Die nächste Erhebung **GA-FVP** ist neu vorgesehen für das **Jahr 2022** statt 2021.
- Die nächste Erhebung **Tageskarte** ist neu vorgesehen für das **Jahr 2023** statt 2022.
- Die nächste Erhebung **Swiss Travel System** ist neu vorgesehen für das **Jahr 2024** statt 2023, um die optimale Ressourcenauslastung sicherzustellen.

Die Rangreihenfolge der erhobenen Pauschalfahrausweise ist unverändert gegenüber der verabschiedeten Planung vom Oktober 2018. Die entsprechenden Projektanträge werden der KoM wie gewohnt beim Projektstart zur Genehmigung vorgelegt.

Diskussion

Armin Weber beantragt den Tausch der Erhebung Tageskarten und STS. Dies vor dem Hintergrund der Anpassung des Tageskarten-Sortiments. Eine Erhebung im Jahr 2023 auf dem alten Sortiment erscheint nicht sinnvoll.

Laut André Ramsauer hat die Geschäftsstelle hierzu auch Überlegungen angestellt: Das Kaufverhalten der Gemeinden sei nicht vorhersehbar, zudem kenne man den Produktersatz noch nicht. Auf der anderen Seite prognostiziert die International Air Transport Association (IATA) eine Normalisierung der Interkontinental- und Langstreckenflüge per 2024, was Auswirkungen auf die STS-Erhebung hat. Er schlägt vor, die Planung aufgrund der Unsicherheiten im Sommer 2021 nochmals zu diskutieren.

Entscheid (einstimmig)

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) genehmigt die Rangreihenfolge und provisorische zeitliche Einordnung der Erhebungsperioden für **das** ausserperiodische Verteilungsschlüssel-Projekt «GA-FVP22», «TK23» und «STS24»;
- 2) **beauftragt die Geschäftsstelle der Alliance SwissPass, die Reihenfolge der Erhebungen Tageskarte und STS im Sommer 2021 der KoM nochmals zum Entscheid vorzulegen.**

Beilagen

10 Antrag Mehrjahresplanung AP VS 2021-2024

10 Antrag Mehrjahresplanung VS 2021-2024_Beilage

11 Forecast 2020 Mandate Alliance SwissPass, Teil Markt

Beschrieb

Im Rahmen des jährlichen Planungsprozesses wird durch die Mandatsträgerin im dritten Quartal ein Forecast im Sinne einer Prognose über die effektiv zu erwartenden Kosten per Ende Jahr erstellt. Basierend auf dieser Kostenprognose können die Transportunternehmen die Mandatskosten per Ende Jahr einschätzen. Die Gegensteuerungsmassnahmen (Kampagnenstopps, Kulanzmassnahmen, Kampagne «Jetzt die Schweiz entdecken.») aufgrund COVID-19 wurden im Forecast berücksichtigt. Aufgrund der weiterhin unsicheren Entwicklung kann es auch bis Ende des Jahres noch zu Abweichungen ggü. dem Forecast kommen (zweite Welle, zusätzlich realisierte Effizienzen etc.).

Die IST-Situation der Kosten der Teilmandate der KoM zeigen bereits Ende Mai die Auswirkungen der Gegensteuerungsmassnahmen COVID-19. Die Kosten liegen 2.9 MCHF unter Budget 2020. Die Einschätzungen für den Forecast 2020 der Teilmandate «Preis & Sortiment» und «Marketing» liegen bei rund minus 5.1 MCHF gegenüber Budget 2020. Aufgrund der Einsparungsmassnahmen sinken auch die anfallenden Gemeinkosten (GK) um 0.5 MCHF.

In der Gesamtsicht der Mandate Alliance SwissPass werden die Kosten per Ende Jahr somit um 5.6 MCHF tiefer als gemäss Budget 2020 ausfallen.

In der folgenden Tabelle sind die Werte nach Teilmandaten (exkl. und inkl. GK-Zuschlag) und Geschäftsfeldern ausgewiesen.

Gesamtsicht Mandate Alliance SwissPass						
in MCHF, ohne MWST	IST Mai 2020	BUD Mai 2020	Delta IST kum.	FC 2020	BU	Delta FY FC BUD
Teilmandat Preis und Sortiment	0.35	0.37	-0.02	0.88	0.89	-0.01
Teilmandat Marketing ohne Vorabzug	8.12	10.03	-1.90	20.66	24.06	-3.41
Teilmandat Marketing mit Vorabzug	3.63	4.36	-0.73	8.80	10.46	-1.67
Herstellkosten	12.11	14.76	-2.65	30.34	35.42	-5.08
Gemeinkostenzuschlag	1.08	1.33	-0.25	2.69	3.18	-0.49
Total Selbstkosten Mandate KoM	13.19	16.08	-2.90	33.02	38.60	-5.57

Gesamtsicht Mandate Alliance SwissPass						
in MCHF, ohne MWST	IST Mai 2020	BUD Mai 2020	Delta IST kum.	FC 2020	BU	Delta FY FC BUD
NDV	12.84	15.82	-2.98	32.90	37.97	-5.07
öV	0.35	0.26	0.09	0.12	0.63	-0.50
Total Selbstkosten Mandate KoM	13.19	16.08	-2.90	33.02	38.60	-5.57

Gesamtsicht Mandate Alliance SwissPass						
in MCHF, ohne MWST	IST Mai 2020	BUD Mai 2020	Delta IST kum.	FC 2020	BU	Delta FY FC BUD
Teilmandat Preis und Sortiment	0.39	0.40	-0.02	0.96	0.96	0.00
Teilmandat Marketing ohne Vorabzug	8.88	10.98	-2.09	22.57	26.34	-3.77
Teilmandat Marketing mit Vorabzug	3.92	4.71	-0.79	9.50	11.29	-1.80
Total Selbstkosten Mandate KoM	13.19	16.08	-2.90	33.02	38.60	-5.57

Anmerkung: Dieses Traktandum wurde mittels eDecide behandelt.

Martín Osuna: Fürs KoM-Protokoll bitte auf die AGR Verbünde vom 30.07.2020 (Traktandum 8) hinweisen: "Stefan Hertig erklärt, dass im Budget 2020 für die Marktforschung des Ausflugsabos CHF 40'000 budgetiert wurden. Diese Kosten werden nun für die Marktforschung für das GA-light eingesetzt. Martín Osuna möchte, dass der Grundsatz nochmals diskutiert wird, bevor das Geld ausgegeben wird. Stefan Hertig antwortet, dass dieses Thema am Workshop des SR vom Herbst diskutiert werden kann."

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM) nimmt den Forecast 2020 bezüglich den Teilmandaten «Preis & Sortiment» und «Marketing» zur Kenntnis.

Beilage

11 Info Forecast 2020 Mandate ASP_Teil Markt

12 Mandatscontrolling NDV: Finanz- und Kennzahlen Q2/2020

Beschrieb

Der StAD hat mit dem Entscheid vom 16.11.2018 die KPI für das Controlling des NDV-Mandats freigegeben. Das Budget für die Finanzwerte 2020 wurde in der KMP-Sitzung vom 13.12.2019 und die Zielwerte in der KoM-Sitzung vom 12.06.2020 verabschiedet.

Der vorliegende Report umfasst die Werte aus dem ersten Halbjahr 2020 zuhanden der KoM. Anlässlich der Sitzung des Strategierats vom 27.04.2020 wurde als Gegensteuerungsmassnahme zu den Auswirkungen der Corona-Krise das Marketingbudget um 5.0 MCHF gekürzt. Dies widerspiegelt sich nun in den vorliegenden Zahlen. Mit Gesamtkosten von 15.86 MCHF im ersten halben Jahr 2020 liegt der Mandatsträger rund 18 Prozent unter Budget für die NDV-Mandate im Verantwortungsbereich der KoM. Das noch verfügbare Marketingbudget wird durch den Mandatsträger im Rahmen der Systemführerschaft für vertrauensbildende Massnahmen sowie für gezielte Aktivitäten zur Wieder-Ankurbelung der Erlöse investiert.

Bedingt durch die Coronakrise sind sowohl Umsatz als auch Absatz gegenüber den Vorjahreswerten im ersten Halbjahr 2020 rückläufig:

Umsatzrückgang gegenüber Vorjahr -24% und gegenüber Q1/20 -44%

Absatzrückgang gegenüber Vorjahr -19% und gegenüber Q1/20 -42%

Anmerkung: Dieses Traktandum wurde mittels eDecide behandelt.

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM) nimmt die Finanz- und Kennzahlen sowie den Kurzbericht für das erste halbe Jahr 2020 für die Teilmandate Marketing, Preis und Sortiment zur Kenntnis.

Beilagen

12 Info Mandatscontrolling Finanzzahlen Q2-2020

12 Info Mandatscontrolling Finanzzahlen Q2-2020_Beilage Kurzbericht P+S

13 Information Stand Tageskarte Gemeinde

Beschrieb

Stefan Hertig informiert über den aktuellen Stand der Tageskarte Gemeinde.

Diskussion

Keine Wortmeldungen.

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM) nimmt die Information zum weiteren Vorgehen i.S. Tageskarte Gemeinde zur Kenntnis.

14 Weiterentwicklung Pricing Automatisches Ticketing

Beschrieb

Der StAD/StAV hat vergangenen September nach erfolgreichem Markttest die Einführung des automatischen Ticketings (AT) im öV-Schweiz beschlossen. Aktuell befindet sich das AT in der Übergangsphase hin zum Regelbetrieb, welcher mit der Inbetriebnahme der zentralen Price Engine spätestens Ende 2020 startet. Das verabschiedete Regelwerk sieht in den Preisregeln eine Post-Price-Berechnung auf Tagesbasis vor. Zuletzt sind diverse Vorstösse zur Pilotierung von Monats-Caps in den Verbünden erfolgt, ein beschlossenes Vorhaben zur Umsetzung in einem Tarifverbund liegt nicht vor. Auch im Rahmen der Überlegungen zum GA-Light von Transportunternehmungen wurde das Monats-Capping im AT als Idee eingebracht.

Automatisches Ticketing bietet Chancen für neuartige Preismodelle, wie ein ex-post Monats-Capping, und deren Tests, die es zu prüfen gilt. Als öV-Mandatsträger sieht die SBB allerdings auch Risiken hinsichtlich Markttests zum Preis-Capping im automatischen Ticketing und möchte grundlegende Fragen zuvor klären, da neue Preismodelle grosse Effekte auf die Sortimentslandschaft, die Einnahmen sowie etablierte Betriebsprozesse haben können.

Die SBB erachtet ein abgestimmtes Vorgehen mit Einbezug der Gremien der Alliance SwissPass als zwingend notwendig und steht kurzfristigen Markttests im Lead von AT-Betreibern ohne Ertragsverantwortung für den öV und dezentralen Preisberechnungen, die nicht über die NOVA erfolgen, kritisch gegenüber. Wettbewerb unter den AT-Betreibern soll zudem nicht durch unterschiedlich verfügbare Preismodelle verzerrt werden.

Diskussion

Daniel Hofer hat das Bauchgefühl, dass von Seiten SBB und Mandatsträger in dieser Thematik auf Zeit gespielt werde, was er nicht angemessen findet. Er macht beliebt, für das Capping mit einem Piloten zu arbeiten und daraus zu lernen, damit Schritt für Schritt entwickelt werden kann. Es brauche nicht einen grossen Wurf. Konkret möchte er in der KoM vom März 2021 einen Vorschlag für ein Pilotprojekt.

Gemäss Pascal Rechsteiner möchte der ZVV nicht zu viel beschleunigen, da das Automatische Ticketing (AT) noch kein etabliertes System ist. Durch ein Capping wird die bestehende Sortimentskomplexität zusätzlich erhöht und daher sollten keine Schnellschüsse gemacht werden. Die Branche müsse anpassen, sich das Pricing nicht von einem externen Anbieter wie Fairtiq aufzwingen zu lassen.

Formal weist Pascal Rechsteiner darauf hin, dass das Pricing grundsätzlich beim Tarifowner und nicht bei der SBB als Mandatsträger liegt.

Ralph Schertenleib äussert zwei Punkte. Einerseits erinnert er an die Projekte GITA und GA-light und deren Beziehungen zum Capping. Die Auswirkungen bei einem schnellen Vorgehen müssen abgestimmt sein, ansonsten werden Fakten geschaffen. Andererseits weist er darauf hin, dass aus dem Projekt AT viele Restanzen offengeblieben sind und bittet um ein Update im März 2021.

Daniel Hirt schliesst sich diesen Voten mehrheitlich an und appelliert an die Vorsicht. Wird ein Capping in einem Verbund eingeführt, ist dies schwierig wegzubringen. Auch für Bernd Winter ist das AT-System noch nicht etabliert genug und dies gelte es abzuwarten. Der weitere Entwicklungsschritt nach dem Monatscapping sei das Jahrescapping, und damit werde das GA in Frage gestellt. Sein Vorschlag ist, vorerst nichts zu unternehmen und die Thematik in ein bis zwei Jahren wieder aufzunehmen.

Robin Hurni fragt sich, welche Vorteile ein Monatscapping für die Branche biete, da er diese noch nicht sieht.

Für Armin Weber ist wichtig festzuhalten, dass die vorliegende Information kein Angriff auf Fairtiq sei. Fairtiq soll bei der Weiterentwicklung miteinbezogen werden. Pascal Rechsteiner hält fest, dass Fairtiq nun der einzige Anbieter der AT-Technologie ist. Die Branche müsse das Heft wieder in die Hand nehmen, aber als einzelne TU sei man dafür zu klein.

Daniel Hirt regt an, die Begleitgruppe um 1 – 2 Verbundvertreter zu ergänzen, um eine breite Abstützung zu haben.

Nach Martín Osuna muss die KoM auch hier einen Appell an die Verbünde formulieren mit der Message, dass eine gemeinsame Lösung angestrebt werden soll. Für Ralph Schertenleib ist das Capping auch ein Teil vom GA-light und als Steuerungsgremium gehe es darum, dies gesamtheitlich anzuschauen. Er macht beliebt, das Capping beim GA-light anzuschliessen und in diesem Appell zu berücksichtigen.

Das BAV unterstützt diesen Appell. Auch das BAV wurde von Gian Mattia Schucan angesprochen und hätte grundsätzlich einen regionalen Test unterstützt. Aus Kundensicht ist es jedoch nicht verständlich, wenn eine TU ein Capping anbietet, die anderen aber nicht.

Daniel Hirt attestiert, dass es im AT eine Monopolsituation gebe und weist auf eine mögliche Option hin, als Branche mitzumischen. Pascal Rechsteiner erkundigt sich diesbezüglich nach den Gründen der SBB zur Einstellung des Journey Mappers. Armin Weber wird an der nächsten Sitzung dazu Stellung nehmen.

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM) nimmt zur Kenntnis,

- 1) dass die SBB im Rahmen ihres öV-Mandates zur Weiterentwicklung der Preisberechnung im Automatischen Ticketing Preis-Capping-Modelle prüfen wird;
- 2) dass, um den frühzeitigen Einbezug der Alliance SwissPass sowie AT-Anbietern bei der Weiterentwicklung des Pricings sicherzustellen, eine Begleitgruppe analog der Markttestphase angestrebt wird;
- 3) dass an der Sitzung vom 26.03.2021 ein Update zum Stand der Weiterentwicklung Pricing im Automatischen Ticketing vorgelegt wird.

Beilage

14 Info Weiterentwicklung Pricing AT

15 Abschaffung der Erstattungsgebühren IP gemäss Tarif 600.9

Beschrieb

Im nationalen Tarif 600.9 sind, historisch gewachsen, Gebührenvorschriften zu Erstattungen von internationalen Fahrausweisen enthalten. Diese Gebühren sind aus heutiger Sicht nicht nur tarifarisch falsch platziert, sondern widersprechen anderen Tarifkonditionen, welche dem Kunden angezeigt werden und suggerieren, dass Normalpreise ohne Gebühren umgetauscht und erstattet werden können. Diese Kundenfallen rufen wiederholt negative Reaktionen hervor. Zudem weichen die Gebühren auch von der Anwendung bei den Partnerbahnen im Ausland und den dementsprechend mit ihnen getroffenen vertraglichen Vereinbarungen, sowie von der Anwendung bei Drittdistributoren ab, welche keine solche Gebühren kennen. Dadurch entstehen für die Schweizer öV-Vertriebslandschaft Wettbewerbsnachteile.

Mit dem Projekt Aruba (Überführung des Vertriebs von internationalen Fahrausweisen in die neuen Vertriebssysteme, Ablösung der Altsysteme) wurde entschieden, den internationalen Vertrieb an die Inventare der Partnerbahnen anzubinden. Weil Speziallösungen in diesem Modell nur noch sehr beschränkt möglich sind, ist auch die Umsetzung dieser Gebühren nicht vorgesehen und wäre nur mit einem beträchtlichen finanziellen Aufwand möglich.

Die betroffenen Gebühren haben einen Umfang von jährlich ca. CHF 260'000, davon nimmt die SBB über 90% ein.

Um die oben genannten Probleme und Unstimmigkeiten zu beseitigen und die Konkurrenzfähigkeit zu erhöhen, sollen die Erstattungsgebühren für internationale Fahrausweise gemäss Tarif 600.9 abgeschafft werden. Kanäle im öV Schweiz sollen sich als attraktive Distributoren profilieren können und die Erträge mit dem Verkauf von attraktiven und einfachen Sortimenten und nicht über versteckte Gebühren erzielen.

Anmerkung: Dieses Traktandum wurde mittels eDecide behandelt.

Entscheid (einstimmig)

Die KoM gibt folgenden Antrag z.H. des Strategierats frei:

Der Strategierat

- 1) beschliesst die Abschaffung der Erstattungsgebühren IP gemäss Tarif 600.9 per 08.12.2020;
- 2) beauftragt die Geschäftsstelle der Alliance SwissPass zur Anpassung des Tarif 600.9 per 08.12.2020.

Beilage

15 Abschaffung Erstattungsgebühren IP

16 Abbruch des Vorprojekts Umbau swisspass.ch

Beschrieb

Das Vorprojekt Umbau swisspass.ch resultiert aus dem Entscheid, das neue NDV-Branding zu implementieren. Letzteres sieht vor, dass alle NDV-Vermarktungsaktivitäten auf swisspass.ch verlinkt werden. Dabei soll swisspass.ch um den nötigen Informationscontent erweitert werden und Kunden sollen auf einen Webshop geleitet werden, um den Kauf des beworbenen Angebots abzuschliessen. Im Rahmen des Vorprojekts wurden die Auswirkungen dieses Branding-Entscheids aus Kunden-, Branchen- und technischer Sicht geprüft. Das Projektteam sowie die verschiedenen Vertreter der Branche

empfehlen einstimmig, das Vorhaben, swisspass.ch zu einem Marktplatz mit der Anbindung von verschiedenen Webshops auszubauen, aus nachfolgenden Gründen nicht umzusetzen:

- Sämtliche geprüfte Lösungen führen aus Kundensicht zu einer erhöhten Komplexität. Mit der Verlinkung verschiedener Webshops von swisspass.ch besteht die Gefahr einer Verschlechterung des Kundenerlebnisses. Ein Mehrwert aus Kundensicht ist nicht gegeben.
- Bei der Erstellung der Kriterien, die ein Webshop erfüllen muss, um auf swisspass.ch abgebildet zu werden, wurde deutlich, dass zum aktuellen Zeitpunkt die Anforderungen nur von der SBB erfüllt werden. Nur die BLS verfolgt das Ziel, das Mindestsortiment des NDV zu verkaufen. Die restlichen TU/Verbünde fokussieren sich auf die Bearbeitung eines Teilmarkts mit regionaler Verankerung oder verfolgen das Ziel unabhängig des Verkaufskanals Kundendaten zu verwenden.
- Seitens swisspass.ch werden einmalige Umsetzungskosten von mind. 3 MCHF erwartet (Grob-schätzung), welche innerhalb des NDV-Vermarktungsbudgets kompensiert werden müssten. Der Branche entginge dadurch Mehrumsatz in der Höhe von 9 MCHF. Hinzu kämen jährliche Betriebskosten von weiteren 3 MCHF.

Die Branche wünscht sich ein neutraleres Branding in der Umsetzung von NDV-Kampagnen, bei welchem der Brand SwissPass im Vordergrund steht. Als grundlegende Voraussetzung dazu wurde der Umbau von swisspass.ch von einer Informations- zu einer Inspirationsplattform sowie dessen Verlinkung mit den Verkaufssystemen der TU definiert. Diese Verlinkung ist aus verschiedenen im Antrag ausgeführten Gründen nicht umsetzbar. Damit fehlt die aus Kundensicht massgebliche Voraussetzung für ein durchgängiges Markenerlebnis. Aus diesem Grund wird empfohlen, die Anliegen der TU bezüglich NDV-Branding im Rahmen der Arbeitsgruppe öV-Branding wieder aufzunehmen. Dabei muss geklärt werden, ob das erarbeitete NDV-Branding trotz der nicht erfüllten Voraussetzungen umgesetzt wird. Weiter soll mit Hilfe von Fachspezialisten ausgearbeitet werden, ob und wie in Zukunft bei Marketing-Massnahmen, bei welchen Bestandeskunden persönlich angesprochen oder erkannt werden, auf die vom Kunden verwendeten Distributionskanäle verlinkt werden kann.

Diskussion

Armin Weber findet es schade, dass diese Erkenntnisse eher spät gewonnen wurden. Ihm wurde versichert, dass mit dem Abbruch des Vorprojekts der Grundsatzentscheid zum Branding nicht in Frage gestellt wird. Vielmehr soll die AGR Branding die Fragestellung nochmals von hinten aufrollen und dabei auch klären, wie dem Bedürfnis trotzdem gerecht werden kann.

Gemäss Pascal Rechsteiner habe man sehr früh im Projekt erkannt, dass aus Kundensicht kein Bedürfnis vorhanden sei, eine Umsetzung sehr teuer werde und keinen Mehrwert biete. Wichtig ist, dass auch Vertriebsleute in der AGR öV-Branding mitarbeiten und ihre Sichtweise einbringen.

Entscheid (11 Ja-Stimmen, 1 Enthaltung (BLS))

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) genehmigt den Abbruch des Vor- und Umsetzungsprojekts Umbau swisspass.ch;
- 2) nimmt zur Kenntnis, dass aufgrund dessen das neue NDV-Branding nicht wie vorgesehen umgesetzt wird;
- 3) reaktiviert die Arbeitsgruppe «ÖV-Branding» um das weitere Vorgehen des NDV-Brandings auszuarbeiten. Dabei werden zur Bearbeitung der offenen Fragestellungen verschiedene Fachspezialisten der Bereiche Vertrieb, Direct & Online Marketing, Datennutzung, etc. beigezogen.

Beilage

16 Antrag Abbruch Vorprojekt Umbau swisspass.ch

17 Upsell-Kampagne zur (Rück-)Gewinnung von GA-Kunden

Beschrieb

Aufgrund der Entwicklung des Coronavirus in der Schweiz befindet sich der öffentliche Verkehr in einer sehr angespannten Ertragssituation. In dieser Situation ist es besonders wichtig, den Umlauf beim ertragsstärksten Fahrausweis des NDV, dem Generalabonnement, wieder anzukurbeln und die sinkende Tendenz umzukehren. Mit einer rentablen Upsell-Massnahme soll dieser Entwicklung entgegengewirkt werden. Diese Kampagne umfasst die folgenden Massnahmen:

- Print Direct Mailing an alle GA-Abwanderer während der Corona-Pandemie (Mitte März - Mitte September), welche nun ein Halbtax, Strecken-Abo oder Modul-Abo besitzen. Die Zielgruppe wird zudem ergänzt durch Halbtax-Kunden mit grossem Potenzial für ein Upsell auf ein Generalabonnement. Das Direct Mailing beinhaltet:
 - Rail Bon im Wert von CHF 500.- zur Anrechnung an ein GA 2. Klasse.
 - Rail Bon im Wert von CHF 850.- zur Anrechnung an ein GA 1. Klasse.
- Die ausgewählten Kunden erhalten die Gutscheine per Post Ende September 2020 zugestellt und können diese bis 30.11.2020 einlösen.

Mit dieser Kampagne können voraussichtlich ca. 4'000 GA-Kunden (zurück-)gewonnen werden und es lässt sich ein Mehrumsatz von CHF 777'893 erzielen, was bei einem Budgeteinsatz von CHF 225'000 in einer Mehrumsatzratio von 3.46 resultiert.

Diskussion

Pascal Rechsteiner bezieht sich auf seine Stellungnahme per Mail und hält fest, dass 30% der ZVV-Abokunden auch ein HTA besitzen. Daher ist es dem ZVV ein Anliegen, diese nicht zu kannibalisieren. Er schlägt vor, den Antrag um folgende Präzisierung zu ergänzen: "Personen, die in den letzten zwölf Monaten ein Verbundabo hatten oder haben, werden von der Anschrift ausgeschlossen."

Nicole Tschanz weist darauf hin, dass die SBB über ein NDV-Mandat verfüge und keine Verbunddaten einsehen darf. Dazu braucht es eine explizite Beauftragung durch die KoM.

Gemäss Rémy Burri ist der Anteil an Verbundabonnementen im Unireso sehr gross und er erachtet den vorliegenden Antrag für die Verbünde als beschämend.

Daniel Hirt nimmt an, dass viele Personen nach den Sommerferien auf den normalen Arbeitsweg zurückkehren. Er stellt in Frage, ob diese Personen zusätzlich mit einer finanziellen Aktion unterstützt werden sollten. Als weiteren Punkt moniert er, dass die treuen GA-Kunden, die trotz Homeoffice auf eine Rückgabe des GA verzichtet haben, von der Aktion ausgeschlossen werden. Er schlägt vor, die Aktion zeitlich nach hinten zu verschieben, um die richtigen Personen anzusprechen.

Robin Hurni möchte den vorliegenden Antrag in seiner ursprünglichen Form annehmen, um auch den Freizeitverkehr anzukurbeln. Wenn die Verbundabo-Kunden ausgeklammert werden, geht die Wirtschaftlichkeit nicht mehr auf.

Ralph Schertenleib stellt fest, dass sich das Kundenverhalten stark verändert hat und es ist für ihn unbestritten, die HTA-Besitzer anzuschreiben. Das gemeinsame Ziel der Branche ist es, Mehrumsatz zu

generieren. Dafür müssen den Kunden verschiedene Optionen geboten werden, z.B. Upsell für das GA, Ausflugs-Abo oder Tageskarten.

Stefan Würbler bereitet die GA-Entwicklung generell Sorgen, da der Preis trotz wachsendem Angebot unverändert bleibt. Die Argumentation der Verbünde ist für ihn nachvollziehbar.

Es wird zuerst über den Ergänzungsantrag des ZVV abgestimmt, anschliessend über die Durchführung der Upsell-Kampagne.

Entscheid

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) genehmigt die Durchführung der Upsell-Kampagne zur (Rück)-Gewinnung von GA-Kunden gemäss Beschreibung; (einstimmig)
- 2) **beschliesst, Kunden, die in den letzten zwölf Monaten ein Verbundabonnement hatten oder haben, von der Anschrift auszuschliessen und ermächtigt die SBB als Mandatsträgerin zur Einsicht der entsprechenden Verbunddaten.** (10 Ja-Stimmen, 1 Nein-Stimme (SGV), 1 Enthaltung (SBB))

Beilage

17 Antrag Upsell-Kampagne GA

18 Reisegepäck NDV (GPS)

Beschrieb

Am 10.08.2018 hat die KMP den Markttest «Reisegepäck – Schweiz Tourismus» bewilligt. Der Markttest dauert bis Ende 2020. Im vorliegenden Antrag geht es darum, das getestete Angebot per 13.12.2020 ins NDV-Sortiment aufzunehmen.

Beim «Gepäck-Special» (GPS) handelt es sich um eine Tür-zu-Tür-Leistung für Gäste von Hotels, Ferienwohnungen und Campingplätzen, die mit dem öV anreisen. Das GPS wird gemeinschaftlich vom öV und der Touristik angeboten. Bei der Produktion wird darauf geachtet, dass ein sehr hoher Anteil des Transports auf der Schiene und mit E-Fahrzeugen geschieht.

Die neue Dienstleistung stösst bei Kunden, Partnern und in den Medien auf eine sehr positive Resonanz. Die im Rahmen einer Marktforschung befragten Kunden sind mit dem Angebot GPS insgesamt ausserordentlich zufrieden (9.2 auf 10er Skala). Ohne den Gepäckservice wäre ein Drittel mit dem Auto gereist. Auch seitens Touristik und Schweiz Tourismus wird empfohlen, das GPS weiterhin anzubieten: 98% der befragten Hotels möchten die Serviceleistung weiterführen.

Das GPS kann dank Kooperation mit der Touristik kostengünstig produziert und vermarktet werden. Die Lieferantenkosten reduzieren sich im Vergleich zum bestehenden NDV-Produkt «Tür zu Tür» um rund 50%, da der Touristikpartner den Transport zwischen Hub/Bahnhof und Unterkunft auf eigene Kosten übernimmt. So kann dem Kunden ein attraktiver Pauschalpreis angeboten werden: CHF 44 für 1-4 Gepäckstücke, CHF 66 für 5-8 Gepäckstücke und CHF 99 für 9-16 Gepäckstücke.

Im Jahr 2021 werden rund 7'500 GPS-Aufträge abgewickelt werden. Dank der Verlagerung von «Tür zu Tür» zum «Gepäck-Special» kann die Unterdeckung im Reisegepäck gegenüber dem Planwert um TCHF 289 reduziert werden. Der Gesamtnutzen (Produktergebnis, induzierter Verkehrsertrag sowie betrieblicher Nutzen) beträgt ab 2021 für den NDV mindestens jährlich TCHF 533.

Diskussion

Keine Wortmeldungen.

Entscheid (einstimmig)

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) beschliesst das «Gepäck-Special» ins NDV-Sortiment mit drei Artikeln «GPS 44», «GPS 66» sowie «GPS 99» per 13. Dezember 2020 aufzunehmen;
- 2) beauftragt die Geschäftsstelle der Alliance SwissPass, die Anpassung aller notwendigen Tarife vorzunehmen.

Beilage

18 Antrag Reisegepäck NDV

19 Kundensprache Englisch

Beschrieb

NOVA und somit alle Kanäle der neuen Welt (swisspass.ch, CASA, etc.) unterstützen nur drei Korrespondenzsprachen (D/F/I). Andere Kanäle, wie z.B. SBB.ch, bieten ebenfalls die Kundensprache Englisch an, was dazu führt, dass Kunden unterschiedliche Korrespondenzspracheinstellungen auf den verschiedenen Plattformen besitzen. Für Print-Kampagnen im Rahmen des NDV-Mandats sowie im Basisdialog SwissPass wird die offizielle öV-Kundensprache (D/F/I) von NOVA verwendet, welche keine Kommunikation in Englisch vorsieht. Damit wir einem steigenden Kundenbedürfnis gerecht werden und Kunden durchgängig auf allen Kanälen in derselben Sprache ansprechen können, muss neu Englisch als öV-Kundensprache unterstützt werden.

Für die technische Umsetzung in NOVA und swisspass.ch werden Kosten zwischen CHF 100'000 und CHF 250'000 erwartet, welche zu Lasten des IT-Verpflichtungskredits gehen und Bestandteil des ASP-Mandates sind (Anmerkung: in der Kalkulation sind ebenfalls SBB eigene Systeme mitberücksichtigt; die Kosten für die Branche werden folglich geringer ausfallen). Die Erweiterung der Vermarktungsmassnahmen auf Englisch werden im Rahmen des jährlichen Überarbeitungsbudgets des NDV-Mandats gedeckt. Der personelle Aufwand für die einmalige Umstellung seitens Mandatsträgerin wird durch das NDV-Budgetdach gedeckt.

Das neue Korrespondenzsprachattribut D/F/I/E wird voraussichtlich per März 2021 zur Verfügung stehen. Ab diesem Zeitpunkt darf nur noch das neue Sprachattribut verwendet werden. Seitens TU und Verbünde sollten bis zu diesem Zeitpunkt alle Kanäle, welche direkt in NOVA Kundenprofile bearbeiten (wie z.B. KTU eigene bediente Vertriebssysteme), angepasst werden.

Anmerkung: Dieses Traktandum wurde mittels eDecide behandelt.

Entscheid (einstimmig)

Die Kommission Markt (KoM)

- 1) nimmt zur Kenntnis, dass die technischen Arbeiten seitens SBB zur Nutzung der Kundensprache¹ Englisch voraussichtlich im 1. Quartal 2021 abgeschlossen werden;
- 2) entscheidet, dass sich die TU und Verbünde verpflichten, das neue Korrespondenzsprachattribut D/F/I/E einzubinden.

¹ Kundensprache / Spracheinstellungen = Korrespondenzsprache



Beilage

19 Antrag Kundensprache Englisch

20 Partnerschaft Mobiliar

Beschrieb

Seit 2010 besteht die Partnerschaft mit Mobiliar im Segment «junge Kunden». Von 2010 bis April 2019 konnten junge Mobiliar Kunden (16-25 Jahre) das Gleis-7-Abo und von Mai 2019 bis Dezember 2020 das seven25-Jahresabo vergünstigt beziehen.

Im Rahmen der Überarbeitung des Jugendprogramms von Mobiliar wurde partnerschaftlich entschieden, das bestehende Angebot aufgrund der geringen Einlösungen nicht zu erneuern. Mobiliar hat folglich entschieden, dass sie ihren jungen Kunden als Hauptangebot des Jugendprogramms ein vergünstigtes Halbtax-Abo anbieten wollen.

Das Ziel ist Kunden ausserhalb der öV-Welt über den Partnerkanal zu erreichen und neue Abo-Kunden zu gewinnen. Das Angebot ist gültig vom 01.01. bis 31.12.2021 und generiert einen Mehrumsatz von CHF 377'269.

Anmerkung: Dieses Traktandum wurde mittels eDecide behandelt.

Entscheid (einstimmig)

Die Kommission Markt (KoM) genehmigt das Halbtax-Angebot für junge Mobiliar Kunden 2021 gemäss Beschreibung.

Beilage

20 Antrag Partnerschaft Mobiliar

21 Raiffeisen Mitgliederaktion 2021

Beschrieb

Seit mehreren Jahren führt Raiffeisen Schweiz ein Mitgliederangebot in Zusammenarbeit mit dem öV durch. Im Jahr 2021 soll die Kampagne deshalb erneut durchgeführt werden. Die Raiffeisen-Mitglieder erhalten einen streckenbezogenen Fahrausweis mit 40% Ermässigung in 1. oder 2. Klasse aus der ganzen Schweiz nach ausgewählten Destinationen im Graubünden. Der Zeitraum der Aktion ist von Mai bis November 2021.

Wie bereits in den letzten Jahren erhalten die Raiffeisen-Mitglieder mit einem GA 2. Klasse 40 % Ermässigung auf einen streckenbezogenen Klassenwechsel.

Diskussion

Stefan Würigler hätte sich für 2021 eine schweizweite Kampagne gewünscht, um in der aktuellen Corona-Zeit ein Zeichen zu setzen. Gemäss Chantal Beck habe man sich für eine regionale Kampagne entschieden, da diese in den letzten Jahren jeweils besser performt haben als die schweizweiten.

Entscheid (einstimmig)

Die Kommission Markt (KoM) genehmigt die Durchführung der Kampagne «Raiffeisen Mitgliederaktion 2021» gemäss Beschreibung.

Beilage

21 Antrag Raiffeisen Mitgliederaktion 2021

22 Sprachregelung Sparbillette in den Verbünden

Beschrieb

Anmerkung der Protokollführerin: Daniel Hofer, BLS, verliess zu diesem Zeitpunkt die Sitzung. Es waren somit noch elf stimmberechtigte Mitglieder anwesend.

Seit Juni 2013 gehören die nationalen Sparbillette zum Standardsortiment des NDV. Mit dem Kundenwunsch, dass Sparbillette auch auf Strecken innerhalb von Verbünden geöffnet werden sollen, wurde die Thematik im Projekt Tariflandschaft 2020 behandelt. Nach der Erstellung eines Grobkonzeptes auf nationaler Ebene und dessen Präsentation in der gemeinsamen Sitzung des StAD und des StAV vom 06.03.2019 (Traktandum Nr. 8.2) wurden in einigen Verbünden Arbeitsgruppen gebildet, um eine Einführung auf Verbundebene zu prüfen.

Der Passepartout brachte die Arbeiten als erster Verbund zum Abschluss und entschied, ab dem Jahr 2021 auf ausgewählten Strecken den Anwendungsbereich der Sparbillette für Fahrten innerhalb des Verbunds zu öffnen. Dabei orientiert sich der Passepartout an der bekannten Lösung im NDV und übernimmt dessen Logik (Rabattierung und Kontingentierung).

Die Arbeitsgruppe der Verbünde beauftragte die Geschäftsstelle eine branchen-interne und externe Sprachregelung zu erarbeiten, damit die Thematik einheitlich kommuniziert wird, ohne inhaltliche Vorgaben. Die interne Sprachregelung enthält die Botschaft, dass Verbünde gemäss den geltenden Tarifhoheiten Sparbillette nach der Logik der NDV-Lösung öffnen können, sofern keine Kundenfallen entstehen. Bei der externen Botschaft wird das Grundprinzip der geteilten Tarifhoheit thematisiert und soll als Leitfaden für mögliche Medienanfragen, Anfragen des Preisüberwachers, usw. dienen.

Sprachregelung branchen-intern

Der Strategierat (SR) der Alliance SwissPass begrüsst gezielte Massnahmen zur Kundenlenkung und zur Verbesserung des Preisimages. Auch unterstützt der SR Aktionen, welche nachhaltig zu Mehrverkehr führen und im Kontext der COVID-19-Pandemie auf die Kundenrückgewinnung und auf Mehrertrag zielen. Zudem hat sich die Alliance SwissPass dazu verpflichtet, die beiden Tarifwelten zusammenzubringen und das Sortiment kundenfreundlich weiterzuentwickeln. Ein Mittel, um diese Ziele zu erreichen, sind Sparbillette.

Der SR empfiehlt klar, dass sich Verbünde, die Sparbillette einführen wollen, an der Logik der Sparbillette im NDV orientieren. Damit sind der einheitliche Umgang und die Anwendung sichergestellt und es entstehen keine Unklarheiten oder gar neue Kundenungleichbehandlungen. Abweichende Lösungen sind im Sinn der Ue500 Ziff. 2.4 (Harmonisierung und Vereinfachung tarifarischer Benutzungsbestimmungen) strikt zu vermeiden.

Sprachregelung extern

Sparbillette gibt es seit 2009. Mit diesem Produkt werden einerseits weniger frequentierte öV-Verbindungen besser ausgelastet, andererseits reisen Kundinnen und Kunden mit einem Rabatt von bis zu 70% gegenüber dem Normalpreis. Sparbillette sind über Webshop und Smartphone für bestimmte Verbindungen erhältlich und lohnen sich vor allem für längere Fahrten.

Ob die Einführung von Sparbilletten für einen Verbund sinnvoll ist, hängt vom jeweiligen Verkehrsangebot sowie von dessen Besteller ab. Bisher wurden Sparbillette zum grössten Teil im Fernverkehr

angeboten – und die Gewinne des Fernverkehrs auf diese Weise an die Kundinnen und Kunden weitergegeben. Im Gegensatz zum Fernverkehr kann der Regionale Personenverkehr (RPV) nicht eigenwirtschaftlich betrieben werden. Unter diesem Aspekt ist die Gewährung von Rabatten kritisch zu beurteilen.

Die Lenkung von Kundinnen und Kunden auf schwächer ausgelastete Verbindungen betrifft Verbundgebiete und den Nationalen Direkten Verkehr gleichermassen. Der zentralschweizerische Tarifverbund «Passepartout» hat deshalb nach intensiver Prüfung und in Abstimmung mit den Kantonen – den Bestellern – entschieden, Sparbillette auf dem Gebiet der Kantone Luzern, Nidwalden und Obwalden einzuführen: Ab 2021 sind Sparbillette auf längeren Strecken erhältlich, beispielsweise von Zofingen nach Luzern.

Die Alliance SwissPass begrüsst diesen Entscheid. Damit können erstmals Sparbillette im Verbundmarkt geprüft werden. Gleichzeitig ist es möglich, die Auswirkungen auf die Finanzierung des RPV, die Kundenlenkung und Entwicklung der Einnahmen zu beobachten.

Für weitere Informationen zum Angebot steht der Tarifverbund Passepartout gerne zur Verfügung.

Dissenspunkte

Caroline Stüssi weist darauf hin, dass die Thematik umstritten ist. Es bestehen mehrere, teilweise divergierende Meinungen zur Thematik rund um die Sparbillette in Verbünden. Gewisse Verbünde fordern eine Empfehlung, wie mit den Sparbilletten in den Verbünden umgegangen werden soll. Der Konsens, dass eine einheitliche harmonisierte Lösung geschaffen werden soll, besteht.

Diskussion

Daniel Hirt findet die Sprachregelung per se nicht gut. Er wünscht sich, dass genügend Zeit genommen wird und nicht unter Druck eine Sprachregelung entsteht. Sofern die KoM hierzu ja sagt, ist dies das Einverständnis zu Sparbilletten in den Verbünden. Es könne nicht sein, dass ein Verbund den gesamten öV diktiert. Daniel Hirt fordert, dass der Passepartout in die KoM zitiert werde.

Gemäss Martín Osuna ist dies seit Anfang Jahr ein Thema in der AGR Verbünde. Er weist auf den StAV-Beschluss von 2019 hin, der festhalte, wenn ein Verbund Interesse an der Einführung von Sparbilletten habe, müsse er rechtzeitig in die KoM. In der AGR Verbünde konnte das Thema nicht ausdiskutiert werden und jetzt wurde schnell eine Sprachregelung erstellt.

Roland Wittwer weist auf die geteilte Tarifhoheit hin und dass der SR den Verbünden nur Empfehlungen abgeben kann, was explizit von den Verbünden gewünscht wurde. Gemäss dem BAV hat die Governance in dieser Beziehung einen Fehler und es braucht Harmonisierungen.

Laut Daniel Hirt gilt es zu verhindern, dass mit einer Verbundlösung ein Standard in die Welt gesetzt wird, der nicht mehr weggebracht werden kann. Es gehe hier um drei Linien, was im Verhältnis zum gesamten öV nichts sei. Libero ist nicht gegen die Sparbillette, jedoch gegen die Ausprägung von Punkt-zu-Punkt.

Nach Ralph Schertenleib muss zwischen der Governance und den inhaltlichen Fragen differenziert werden. Das Konzept des Passepartouts ist seines Erachtens gut und inhaltlich gebe es keine Diskussionspunkte. Ralph Schertenleib appelliert daran, dass die KoM-Mitglieder als Spartenvertreter gewählt wurden und diese Rolle auch wahrzunehmen sei. Es gehe nicht um NDV- und Verbunddenken. Die

Ertragsrisiken bei den Sparbilletten sind immer bei denjenigen TU, welche auch Sparbillette anbieten. Sparbillette in den Verbünden werden kommen, ob man wolle oder nicht.

Roland Wittwer weist bezüglich der externen Sprachregelung daraufhin, dass diese nicht nur wegen den Fernverkehrsgewinns einführt wurden. Einerseits will man die Kunden von der Hauptverkehrszeit (HVZ) in die Nebenverkehrszeit (NVZ) lenken und andererseits neue Kunden in der NVZ gewinnen. Dies müsste in der Sprachregelung ausgewogen abgebildet sein.

Der Antrag wird zurückgezogen, soll nochmals in der AGR Verbünde behandelt und anschliessend der KoM vorgelegt werden.

Kein Entscheid; Antrag wird zurückgezogen

Die Kommission Markt (KoM) gibt die Sprachregelung zu den Sparbilletten in den Verbünden z.H. des Strategierats frei.

Beilage

22 Antrag Sprachregelung Sparbillette in Verbünden

23 Stand Revision Kostenverteilung V512

Beschrieb

Über die Kostenrechnung V512 werden jährlich rund MCHF 155 verrechnet. Diese Kosten werden teilweise über Rechnungsstellung, teilweise über Vorabzüge (mit anschliessender Verrechnung der Differenzen) und teilweise direkt über die Saldierung verrechnet. Mit dem Zusammenschluss des NDV und der Verbünde in die Alliance SwissPass und der Bildung der «zusätzlichen» Geschäftsfelder «Verbünde» und «öffentlicher Verkehr» neben dem «Nationalen Direkten Verkehr» muss die Kostenverteilung angepasst werden.

Die Konzeption für die Erstellung der neuen Kostenschlüssel liegt vor und wird bis im Herbst 2020 umgesetzt. Der Umsetzungszeitpunkt der «Vereinfachung Kostenverteilung» wird zusammen mit dem Zielbild der zukünftigen Kostenverteilung festgelegt. Der Lead liegt bei der Kommission Vertrieb (KoV). Im Zuge der Erstellung der neuen Kostenschlüssel werden die bestehenden Kostenschlüssel grundlegend auf ihre Zukunftsfähigkeit überprüft und bei Bedarf angepasst.

Der Meilenstein 1 – «Vorbereitungsarbeiten abgeschlossen» wurde erreicht. Durch die Vorarbeiten zum Meilenstein 2 «Varianten erarbeitet» wurde in der Kerngruppe klar, dass noch nicht alle notwendigen Informationen zum Berechnen der Varianten vorliegen. Das ursprüngliche Ziel bis im Herbst die Umsetzung der neuen Kostenschlüssel umzusetzen, ist davon nicht tangiert.

Die Kerngruppe hat sich im Juli entschieden, noch mehr Zeit in eine detailliertere Auslegeordnung der Kostenschlüssel zu investieren, um noch qualifiziertere Aussagen bezüglich der heutigen Verteilung machen zu können. Dieser Schritt ist wichtig: nur durch eine fundierte Analyse der bestehenden V512 ist es möglich, alle relevanten Handlungsfelder zur Entwicklung einer zukunftsfähigen V512 aufzeigen zu können. Zudem wurde ein «Zielbild» erarbeitet, welches bei der Ausarbeitung der Varianten helfen wird. Die Definition von «In-Scope» und «Out-of-Scope» wurde daher verfeinert.

In der Zwischenzeit werden neben den oben erwähnten zusätzlichen Informationen zu den einzelnen Kostenschlüsseln auch Varianten einer überarbeiteten Dokumentation des V512 erarbeitet. Diese werden im nächsten Kerngruppen-Meeting diskutiert.

Diskussion

Keine Wortmeldungen.

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM) nimmt den aktuellen Stand und das weitere Vorgehen im Projekt «Revision V512» zur Kenntnis.

Beilagen

23 Info Stand Revision V512

23 Info Stand Revision V512_Beilage

24 Statusliste

Beschrieb

Mit dem Versand wurde den Mitgliedern die aktualisierte Statusliste zugestellt. Die Statusliste wurde weiterentwickelt, sodass nun pro Pendenza alle involvierten Gremien ersichtlich sind.

Die per heute terminierten Pendenzen wurden allesamt behandelt (EMCO, GA-light, EMNDV).

Kenntnisnahme

Die Kommission Markt (KoM) nimmt die aktualisierte Statusliste der KoM zur Kenntnis.

Beilage

24 Statusliste

25 Varia

Nadja Peter informiert, dass die Rechnungen 2019 für die SBB-Mandate in der Woche vom 24.08.2020 an die TU versendet werden und im PORIn sowie im Budgetierungstool eingesehen werden können. Die TU können sich bei Fragen an die Kontaktperson auf der Rechnung, Roland Keller, wenden. Die Saldierungen werden im September gestartet.

Die Sitzung wurde um 13.25 Uhr geschlossen.

Für das Protokoll

1. September 2020



Armin Weber

Präsident Kommission Markt (KoM)



Karin Schüpbach

Protokollführerin